

「矢口新：相場の 21 の心得集」

- 1) 自分にできることにチャレンジする
- 2) できると分かれば、できる
- 3) 繰り返しを厭わない
- 4) 相場はギャンブルではない
- 5) 敵を知り、己を知る
- 5) チャートは長い足から、短い足まで見る
- 6) 売り買いの判断
- 7) 損切りの徹底
- 9) 今回だけは特別か一起死回生を狙うなー
- 10) 躊躇するものは負ける
- 11) 3勝7敗のディーリング
- 12) 利食い千人力ー簡単に利食うな、確実に利食えー
- 13) 人に勝つよりも自分に勝て
- 14) ピンチとチャンスは背中合わせ
- 15) リスクとリターン
- 16) 3つのリスクを理解する
- 17) 順張りか逆張りか
- 18) 理論と実践の隙間
- 19) 動きながら考えろ
- 20) 構えありて構えなし
- 21) 見切りと再起

- 1) 自分にできることにチャレンジする

相場は世界を見る鏡です。全世界で起きているあらゆることが、人々の事情や意欲によって、市場価格に反映されているからです。

そんな相場という鏡を通して、世界の政治経済をみていると、数え切れないほどの理不尽なことが、今現在の世の中で起きていることを痛感します。他国の政治や経済運営に憤りを感じてもどうすることもできませんが、日本の政治や経済運営についても、納得できないことは多いのです。

一例を挙げると、インフレ政策と、消費税率の引き上げを同時に行ったことです。

良いインフレとは、所得増がモノやサービスの価格を押し上げるインフレです。一方、悪いインフレとは、所得増を伴わないインフレです。収入が増えないのにモノやサービスの価格が上がれば、生活の質が低下します。

それでも、インフレ政策が景気拡大につながり、所得増に結び付けば結果オーライだと言えるのですが、そこに消費増税を行ったために、すべてが台無しとなりました。

日本経済の最大のエンジン個人消費です。個人消費が増えると、企業の売り上げや利益が増え、税収も増えます。税収が増えれば、財政問題は改善します。

ところが、景気拡大が税収増をもたらすことを待てずに、税率を引き上げてしまうと、個人消費は減退します。つまり、100%がフルパワーだとすれば、消費税率5%だと95%のパワーが上限となり、8%だと92%が上限となるのです。簡単に説明するなら、消費者は同じ金額100兆円をつかっているのですが、これまで95兆円だった売上が、92兆円に減ってしまったのです。

同じことが平成9年度の3%から5%への引き上げでも起こりました。この引き上げにより、これまで97兆円だった売り上げが95兆円となり、消費パワーが減退したために、この時の税収を26年度まで超えることができませんでした。

ちなみに平成9年度の税収は53.9兆円で、円安、異次元緩和で達成した26年度の税収は54.0兆円です。21年度などは38.7兆円にまで落ち込んでいました。この間、政府支出の方は平成9年度の78.5兆円から21年度の101兆円の間で推移しましたので、財政問題は悪化の一途を辿りました。

ここで、26年度の税収のうち約5兆円が消費増税によるものですので、増税しなければ49兆円に留まったのでしょうか？ 増税したからこそ、平成9年度の税収を0.1兆円でも超えられたのでしょうか？

私はそうは見えていません。景気拡大期だった平成2年度の税収は60.1兆円です。この時の消費税率は3%でした。つまり、97%のパワーが出せれば税収は増えるのです。当時と今と、消費税率の差は5%あります。消費税率を5%引き下げれば、その分が実質的な消費増、売上増につながります。経済には波及効果がありますので、収益増、税収増が達成されるのです。

50%を超える円安、異次元緩和、消費増税分5兆円というトリプルメリットの追い風で達成した税収が、前回の消費増税時の税収を0.1兆円上回っただけ。ピーク時の90%でしかありません。私は、仮に消費税率が3%であったならば、60兆円を超えることも可能だったと見ています。

それにしても、インフレ政策と、消費税率の引き上げを同時に行ったことで、100兆円の消費でも、インフレで99兆円分のモノやサービスしか買えず、さらに8%の消費税で、91兆円分のモノやサービスしか手に入らなくなりました。消費者は大損です。ここで、消費税率10%、インフレ率2%にでもなれば、100兆円の消費でも売上は90兆円、実質的に手に入るのは88兆円分となります。税収も減るでしょうから、財政問題は破滅的ですね。

では、誰が得をしたのでしょうか？ インフレはカネの価値を下げますので、借金している人が得します。借りた時より、返す時の価値が低いからです。日本で一番多くの借金をしているのは誰か、ご存じですよ。増税分を手にするところです。また、インフレ政策では金利が上がり、利払いが苦しくなる恐れがありますが、量的緩和で国債を買っているので、金利水準は低いままです。つまり、政府・財務省にとっては、一見、完璧な政策だったのです。

本当は、税率を下げて、景気拡大、消費増による税収増の方が大きいと思うのですが、待てなかったのです。一事が万事とまでは言いませんが、これが政府・官庁が行っていることです。こんな例は、世界の歴史、日本の藩政などでも枚挙に暇がないほど見つかります。世の中は理不尽なのです。

相場という鏡を通して、世界の政治経済をみていると、数え切れないほどの理不尽なことが、今現在の世の中で起きていることを痛感します。

そんな時、あなたならどうしますか？ 日本を出ても同じですよ。どの国の政府も似たようなものです。歴史を学べば、理不尽でないところ、理不尽でない時代を見つけることの方がはるかに難しい。私は歴史上仮にどこかにあったとしても、短期間だけだったと見ています。

では、反政府運動をしますか？ 歴史を学べば、これも同じですよ。少なくとも、私が知る限り、ユートピアなどありません。

こう言うと、夢のない奴。前向きでない奴だと思える人もいるでしょう。では、与党や野党、

自国、他国の政治家に期待することが、夢なのですか？ 前向きなことですか？ 私も選挙投票こそ続けていますが、誰かに期待してもダメです。自分の人生に責任を持てるのは自分だけです。

インフレが苦しい、税金が重い、生活費が足りない。誰かに期待してもダメです。自分で何とかするのです。

相場があって良かった。相場は世の中で数少ない、自分で何とかできるところです。普通の人でも、他人任せではない、自分の裁量が振えるところです。簡単ではありませんが、やり方があります。自分でやれることを、きっちりやり通すこと、私はそれが前向きな生き方だと理解しています。チャレンジするのです。

私にはもう1つ、自分にやれることがあります。皆さんに相場の魅力を伝え、理論やノウハウを伝授し、皆さん自身の「何とかしたい。チャレンジしたい」という気持ちにお応えすることです。

2) できると分かれば、できる

「何とかしたい。チャレンジしたい」という気持ちを挫けさせるのが、「でも、私にはできない」と勝手に思い込むことです。

私が、「勝手に思い込む」という表現を使うのは、ほとんどの人は「できない」と決めつけるほど、相場を知りもしないからです。相場を知っていれば、「できない」などとは思わないはずです。何故なら、「相場で収益を上げること」は、誰にでもできることだからです。簡単ではありませんが、必ずできるのです。

できないと思っていたことを成し遂げた「ビリギャル」の著者、坪田信貴氏がウェブ誌上の対談で興味深いことを述べていました。ビリギャルとは、偏差値の低い、いわばビリの女の子が、短期間の勉強で有名校に合格した話です。

同氏は、コロンブスが卵の先を割って机に立てたという逸話を例に、次のような話をしました。

「でも、実は卵って、割らなくても立つんですよ。そう生徒たちに教えると、みんな頑張

って微調整しながら立てようと思います。3分ぐらい続けていると本当に立てることができて、みんな感動します。

実は、ここには重要なポイントがあるんです。『立つかどうかがわからなかったら、立たせることはできない』ということです。『できっこない』と思っていると、10回、20回と失敗した時点で止めてしまう。3分間って、相当長くて、かなり微調整をし続けなくてはなりません。それ続けるのはなぜかと言えば、『立つと知っているから』。」

面白い話ですね。私は卵を立てたことも、立てさせたこともありませんが、この話には共感します。相場も同じだからです。

あなたは、相場を小難しく考えていませんか？ 「相場は世界を見る鏡です。全世界で起きているあらゆることが、人々の事情や意欲によって、市場価格に反映されているからです。」などと聞くと、「そんなの自分にはムリ」などと思っはいませんか？ 確かに、その辺りは相当の勉強が必要ですし、勉強しても、固定観念の強い人には到達できない部分もあります。しかし、収益を上げるだけならば、実は非常に単純なのです。

私は、最も効率的な運用は「谷越えを待って買い、山越えを待って売る」ことに尽きると申し上げています。尽きるのです。それだけ、できればいいのです。

チャートを見れば分かりますが、市場価格は常に上げ下げしています。上げたところが山、下げたところが谷です。つまり、山で売って、谷で買えば、確実に儲かります。疑問の余地はありません。ここまでは、同意して頂けますか？

ここが分かれば、卵が立つと分かるのと同じです。後は、山が谷へ向かうところ、谷が山へ向かうところの「転換点の見極め」の精度を高めるだけです。卵を頑張って微調整しながら立てようとするのと同じです。

同じ対談で、坪田信貴氏はこうも言っています。

「同じミスを繰り返す子に対し、親や教師は『何回言えばわかるの？』と言いがちです。では、本当に何回言えばわかるかという、答は『500回』。実際に数えた結果です。

以前、ケアレスミスがやたらと多い子がいて、僕も『何回言ったらわかるのか』と思わず言いたくなってしまった。それで、本当に何回言ったらわかるのかを調べてみたんです。そうしたら平均 532 回だった。

500 回言わないとわからないのに、大抵の人は2～3回目ぐらいに『何回言ったらわかるの?』って怒り始める。それでは指導がうまくいきません。532回かかるとわかれば指導する側も忍耐強くなります。400回目でわかったら『すごいじゃん!』って。」

坪田氏自身が「生徒は必ずできると、分かっている」から、頑張って微調整を続けながら成長を待てるのですね。

「できると分かれば、できる」。しかし、できるようになるためには、努力も忍耐も必要だ。そういうことなのです。素振りがバッティング上達のすべてだと分かればできる。でも素振りしなければ、練習嫌いならば、上手くはなりませんよね。

山で売って、谷で買えば、確実に儲かります。とはいえ、どこが谷底で、どこが山頂かは、後にならなければ分からないので、「谷越えを待って買い、山越えを待って売る」のです。テクニカル指標でも、移動平均線などは、まさにその転換点を、ゴールデンクロス、デッドクロスとして提示するものです。なので、移動平均線を勉強するだけでも、相場で儲けることがどういうことなのかが、見えてきます。

「相場で収益を上げること」は、誰にでもできます。インフレが苦しい、税金が重い、生活費が足りない時に、政治家や、誰かに期待しなくてもいい、自分の裁量で乗り切ることができるようになります。このことを、私も坪田氏に倣って、500回言い続けましょうか?

3) 繰り返しを厭わない

私は、最も効率的な運用は「谷越えを待って買い、山越えを待って売る」ことに尽きると申し上げています。チャートを見れば分かりますが、市場価格は常に上げ下げしています。上げたところが山、下げたところが谷です。山で売って、谷で買えば、確実に儲かります。とはいえ、どこが谷底で、どこが山頂かは、後にならなければ分からないので、「谷越えを待って買い、山越えを待って売る」のです。越えるのを確認するのです。

「そんなに単純なものなの?」と思われる方がいるでしょう。そうと思われる方は、もう一度チャートをよく見て下さい。どうです? 山で売って、谷で買えば、誰でも儲けることができますよね。山が谷へ向かうところ、谷が山へ向かうところの「転換点の見極め」さえできれば、ひと昔に流行った、サルにでも儲けられますよね。儲けられないとすれば、

相場のせいではなく、自分のせいだと言えますよね？

もしかすると、あなたのせいではないかも知れません。あなたをミスリードする、いわゆる専門家のせいかも知れません。専門家は、特に自分の手で実際に扱わない評論家のような「識者」は、単純なものを複雑に見せたがる傾向があります。単純だと知れると、専門家がいらなくなるからです。

もっとも、経済情勢を分析し、市場価格の動向を解説することは単純ではありません。知識も、勉強も、思考も必要です。しかし、相場で儲けることだけに限れば、実は驚くほど単純なのです。繰り返しますが、「谷越えを待って買い、山越えを待って売る」ことに尽きるのです。

相場で儲けることに要求されるのは、高度な理論や知識ではありません。人には真似できないようなテクニックでもありません。例えるならば、職人技です。

以前、テレビで、すし職人の名人芸を見たことがあります。しゃりを握るだけだったのですが、いくつ握っても、同じ数のご飯粒の数なのです。おそらく、その人は高度な理論や知識を持っているわけでも、テクニックと呼ばれるものがあるわけでもないと思います。同じことを、愚直に繰り返し続けたことで、到達した職人芸だと思います。

同じことが、大工のカンナがけ、金属加工、陶器職人などなど、いわゆる職人技というものに共通して言えるかと思います。野球のピッチャーやバッター、サッカーのフリーキックなどにも職人技が見られますね。そういった職人技を一言で表すなら、「精度」です。

では、職人たちは、どのようにして、「技」や「芸」と呼ばれるほどに、その精度を高めることができたのでしょうか？ 私は、「単純作業の繰り返し」だけでしか、到達できないと見ています。サッカーの神様と呼ばれたジーコは、日本人のストライカーが育たないのは、ストライカーに必要な「単純作業の繰り返し」訓練を嫌うからだと言っています。優雅に泳ぐアヒルの足は、水の中でせわしく動いていたのですね。

相場も同じです。「転換点の見極め」の精度は、そのことだけに集中し、愚直に繰り返すことで高まります。価格が上下するという意味では、相場は勝ち負け5分5分の確率です。それで収益を残すには、損を小さく、利益を大きくする売買を心掛けます。「転換点の見極め」の精度が高まるにつれて、勝率も、損小利大の比率も高まることになります。ファンダメンタル分析やテクニカル分析も勝率の向上に役立ちます。

どうです？ 相場というものを誤解してはいませんでしたか？ 誰も教えてくれなかったでしょう？

誰も教えなかった理由は2つほどあるかと思います。1つは、プロと呼ばれている人たちの中にも、相場を誤解している人が大半なこと。もう1つは、職人はえてして偏屈で、様々な理由で教えたがらないからです。

私ですか？ 私は世界に蔓延している「理不尽」に憤っています。自分にやれることを、やり通そうと思っています。自分にやれることとは、皆さんに相場の魅力を伝え、理論やノウハウを伝授し、皆さん自身の「何とかしたい。チャレンジしたい」という気持ちにお応えすることです。

4) 相場はギャンブルではない

ケインズは株式投資を「美人コンテストのようなものだ」と例えたと言います。意味するところは、必ずしも絶世の美女が優勝するわけではなく、皆が投票した人が優勝するということです。つまり、良い銘柄ではなく、皆が買いたい銘柄が上がるということです。しかし、これは相場のプロから見れば、間違った例えです。

株式市場は企業が資金調達を行う「事情」から発明されたものです。株式会社が発明され法人格を得たことで、資金調達における無限責任から解放されました。また、株式市場が出来たことで、小口での運用と、転売によるリスク分散が可能となりました。それにより、西洋の大航海時代の東方貿易などの巨大ビジネスの利権が、個人投資家にも開放されるようになったのです。

資金の提供者である運用者たちは、それぞれに様々な事情を抱えています。そして、調達者も運用者も、実体経済と密接につながりを持ち、市場は基本的に万人に開かれています。閉ざされた空間で、思惑や嗜好で美人を評価するようなものとは根本的に違うのです。

また、相場はギャンブルでもありません。運が左右する要素は限られています。例えば、二人の投機家が売り手と買い手に分かれて勝負をします。この場合、気力や忍耐力に上回ったほうが勝ちます。具体的に言うと、ポジションを長く保有したほうが勝つのです。ポジションとは、買い持ちや、売り持ちで保有していることを言います。

相手の投げや踏みを誘うように、さまざまな材料を提供し、自分の間合いに引き込んで揺さぶりをかけます。相手も同様に揺さぶりをかけてくるでしょう。どちらかが自信ありげにポジションを膨らませば、相対であるもう一人も膨らまさざるを得ません。

このとき、ポジションが増えることも厭わない、儲けるまでは絶対に動かないと決め込めば、損は出ません。言い換えれば、不安になったほうが先にポジションを閉じ、負けるのです。閉じたいのが自分であれば、相手の言い値で閉じるしかありません。

この場合、投機家の相手は同じ投機家でした。では、次に石油元売り会社のドル買いに売り向かった投機家の場合を考えてみましょう。

投機家は、石油会社買ったドルを投げるのを待ちます。ところが、このとき石油会社の買ったドルは、すでに石油メジャーや産油国に支払われており、石油会社はもうドルのロングポジションを持っていないのです。

翌日も石油会社のドル買いに対し、この投機家は自分のショートポジションを膨らませて売り向かいました。しかしどんなに待っても、石油会社からドルの投げは出てきません。当たり前です。投げるロングポジションなど初めからないからです。この場合、投機家の相手は目の前の石油会社ではありません。石油会社が背にした実体経済なのです。

ここが相場とギャンブルの相違点になります。倍々と賭け続ければ、すなわち買い続ければ、ナンピンすれば勝てるというような相手ではないのです（※丁半、赤黒など二者択一に賭けるものでは、負けても同一方向に倍額を賭け続けられる資金力があれば、勝てなくとも負けることはありません）。

鋭い人はここで「おやっ」と思うかもしれません。実体経済が相手だとポジションを長く持った投機家が負けるではないか……。

私はタペストリー・プライスアクション理論と名付けた、投資運用の理論で、ポジションの保有期間の長さが価格変動の本質だと言っています。長く保有するほど強いのです。保有期間とは買ってから売るまで、または売ってから買い戻すまでです。石油会社はドルを買ったが売り戻しません。すなわち「永遠に保有している」状態なのです。

「保有」という表現は誤解を生むかもしれません。より正確には、彼が買ったドルは、ドルの経済圏のなかに吸い込まれ、市場には買われた後のショートポジションだけを残すのです。こういった買い切り、売り切りを私は「永遠のポジション」と呼んでいます。

相場はギャンブルより、ビジネスに近いものです。一獲千金を狙うものではなく、利益を少しずつ積み上げるものです。例えば、100万円の投資で月25,000円ずつの利益を、複利で1年間運用できれば1年後には1,344,889円に、5年後には4,399,790円に、10年後には19,358,150円と、2000万円近くにもなります。

ポイントは利益、損失を繰り返しながら、トータルで利益を確保すること。大きな損失をしないこと。トータルの利益を少しずつでも積み上げることです。

これは人の成長にも当て嵌まります。あなたが毎日0.11%ずつ成長（相場の知識と経験が増えれば？）すれば、翌日は100.11%の成長に、365日後には149.15%にも成長しています。逆に毎日怠けることで0.11%ずつマイナス成長していれば、翌日は99.89%に、1年後には67.02%に減退しています。

私は語学の勉強に、原語で歌を覚えるようにしています。ユーチューブと歌詞検索で確認しながら、毎日少しずつでも覚えようとしていると、いつの間にか、何曲もそらで歌えるようになりました。何年も続けているので、今ではロシア語2曲、フランス語2曲、イタリア語2曲、英語の歌なら数十曲は歌えます。努力は必ず報われる。継続は力なり、なのです。

5) 敵を知り、己を知る

ほとんどの投資関係の本は、株式、債券、通貨といった投資物件を分析したり、投資手法の解説をもっぱらとしています。しかし、投資を行うのが自分自身である以上、自己分析を怠るわけにはいきません。

心理学を用いて市場や自己を分析する方法もあります。しかし、心理学だけで対処できるほど、世の中も相場も甘くはないのです。相場の自己分析で最も先に来るものは、投資資金の分析です。

孫子の兵法に「敵を知り、己を知れば百戦危うからず」という言葉があります。「敵を知らずとも己を十分に理解すれば勝ち目は十分にあり、己を知らなくても敵を知っていれば勝ち目は少なからずある。どちらも知らなければ勝敗は天に任せるしかない」と続きます。

孫子の言葉を資金運用の現場に当てはめると「相場を知らずとも自己資金の性質を十分理解すれば勝ち目は十分ある。自己資金の性質を曖昧にしたままでも相場を知っていれば勝ち目は少なからずある。どちらも知らなければ勝敗は運に任せるしかない」となります。そして「相場を知り、自己資金の性質を理解すれば百戦危うからず」という域に達することも十分に可能なのです。

相場の参加者にとって、敵とは価格の変動です。あるひとつの局面では、相場を動かしている連中であるとも言えます。この敵は自分が向き合っている相手ともいうべきもので、上手く利用すれば心強い味方となります。

「敵を知る」とは、価格変動のパターンを調べることです。チャートを調べ、材料を吟味して、このときはこう動く、このようなときはこう動く、敵の行動パターンをおさえるべく、値動きを検証するのです。

具体的に相手を想定するときは、そのポジションの取り方に留意します。価格は、ポジションの量と保有期間の長さで、その方向が決定されます。すなわち市場に影響を与えうる量を買ひ、そのまま保有し続けると、相対した取引相手によるショートカバー（買い戻し）、そのカバーによるショートカバーの連鎖で、価格は限りなく上昇することになります。その上昇を止められるのは、同じように長く売り持ちを保有する、ショートカバーをしない売り手だけです。相場での力関係は、ポジションを長く、大きく取れる者が強いのです。

相場のなかでの「己を知る」とは、あらゆる戦いの場でもそうであるように、個人的な資質を超えた、自己の戦力の客観的な分析です。自己資金か、信用のような借入金かで、リスクの許容度が変わってきます。レバレッジを大きくすると、相場の大敵である「欲と恐怖」が大きくなりますので、思い通りの運用がやり難くなります。

プロなら、預かった資金の種類です。評価損に対する抵抗力、ポジションの保有期間、量なのです。劣った戦力でのいくさの方法に「奇襲」があります。しかし、奇襲はあくまで奇襲であるだけでなく、奇襲でさえも成功するには、それだけの条件があります。どれだけの戦力を預かってどのような敵に向かうのかを冷静に考えれば、ほとんどの人は謙虚にならざるを得ないはずです。

相場での力関係の本質を踏まえて、実際の値動きを見てみると、小さな値動きから大きな値動きまでの、価格波動のありようがよく見えてきます。その波動に、いかに自分を合わせていくか、自分の味方に引き込むかが、勝負の分かれ目となるのです。

通常、市場にはマーケットメーカーやデイトレーダーなど、日計りのポジションを持つ人間が一番多くいます。彼らのポジションの量は大きいので、彼らがそれを保有している時間内では、彼らの力が一番強くなります。彼らと、それより長くポジションを保有できるが一定幅を利食えればポジションを閉じてしまう投機家を合わせると、市場の大多数は支持線で買い、抵抗線で売るという単純なディーリングを繰り返しています。

これは大多数の参加者のポジションの性格をかنگみると、理にかなった行為です。したがって、このようなやり方は単純とはいえ、短期ディーリングの基本といえます。侮れないのです。

彼らの行為で半ば必然的に導かれるのは、支持線の内側の買いオーダーと外側にある損切りなどの売りオーダー、抵抗線の内側の売りオーダーと外側にある買いオーダーです。したがって支持線、抵抗線の内と外とでは力が反対方向に、線から遠ざかるように作用しています。これをマーケットプロファイルのように、それをテクニカル指標として表すものもあります。

当然、これを上手く利用しよう、あるいは逆手にとろうとする動きが出てきます。例えば、朝から相場が上昇し、抵抗線を突き抜け、損切りも巻き込んで高止まりしたとします。ところが翌日、強いと思って買ったら、今度は下押しして支持線も抜けてしまう。翌々日、やはり弱いのかと売りから入ると、今度は踏み上げさせられる。こんな相場で先の短期ディーリングの基本を忠実に守り「支持線の手前で買い抜ければ売り」「抵抗線の手前で売り抜ければ買い」とやると、買ってはやられ、売ってはやられで、さんざんな目にあわされます。

これは単に、市場をリードするに足る量のポジションを取っているものが、ポジションの保有期間を1日長くしただけにすぎません。「日計りでなく、今日買って明日売りの倍返し」「明日は売ったままにしておいて明後日に買いで倍返し」——これだけで日計りのほとんどを殺せるのです。

ベテランが相場を見失うときは、新規参加者が相場をかき乱したときです。今までのやり方では儲からないからです。では、元からいた者と、新規参加者との本質的な違いは何でしょうか。ポジションの保有期間の長さだけなのです。

価格が上下するという意味では、相場は勝ち負け5分5分の確率です。それで収益を残すには、損を小さく、利益を大きくする売買を心掛けます。「転換点の見極め」の精度が高まるにつれて、勝率も、損小利大の比率も高まることになります。ファンダメンタル分析や

テクニカル分析も勝率の向上に役立ちます。

「相場の性質、リードしている連中のポジションの取り方を知り、自分のポジションの性格を知る」「そして、自分のポジションの性格にあった方法で相場に入り、価格変動を味方につける」——それが「敵を知り、己を知る」ことなのです。敵を知り、己を知れば、勝率は少なくとも数%高まります。

6) チャートは長い足から、短い足まで見る

相場は市場商品の売買です。その価格は常に変動しますので、昔の価格や、今の価格を知るには、価格の推移を調べねばなりません。その時、価格表を見るより、図式化したチャートを見る方が、高くなった、安くなったが一目瞭然となり便利なのです。

例えば、今日の果物屋で見たりんご1個 1000 円が、高いか安いかは、りんごを買ったことがない人には分かりません。しかし、チャートを見れば、りんご1個の価格推移が分かり、買うかどうかの判断材料になります。

チャートで見ると、仮に 1000 円を超えていた時期があつて、台風被害の時だったと判明すれば、価格変動の要因にも敏感になります。

また、仮にケニヤではりんご1個が 1000 円以下だったことがないようなことが分かれば、市場間の価格差にも気付くようになります。こういうことが分かり出すと、50%だった勝率が 51%に近付いてきます。

チャートは中長期投資にこそ有用です。1日で売買と損益を完結するデイトレードでは、売買はりんごのように消費に近いものとなります。高く買った、安く買ったが、その日の損得となり、不味かった、美味かった、だけで終わるからです。昔の取引所での場立や、デイトレーダーたちは全くチャートを見ずに取引していました。

一方、中長期投資では買ったものを保有しますので、買った後の価格の動きをチェックする必要があります。そうでないと、安く買ったのか、高いものを掴んだのかが分かりません。

時折、商品相場などのチャートを目にして驚くことがあります。「え？ この商品、値上が

りしていたんだ」

自分の記憶では、長年下げ続けている商品です。眼鏡をかけ直して、よく見ると過去数週間のチャートでした。これで見ると確かに反発しています。もう底入れしたのでしょうか？ 買い時なのでしょうか？

チャートとは便利な代物です。過去の値動きを忠実に記録していながら、扱い方で見るとに全く違った印象を与え得るからです。

相場は常に期待を買い、買い過ぎては調整し、調整をトレンドの反転と誤解して売り、売り過ぎては調整します。ファンダメンタルズに裏付けされた、底値切り上がり型のしっかりとした上昇トレンドの相場でさえ、このような価格波動を伴います。同様にどんな下降トレンドにも多少の反発はあるわけで、その部分だけを抜き出すと上げ相場に見えるのです。したがって短い期間のチャートだけで、その相場のトレンドを語ることはできません。

スクリーンなどにあらかじめセットされているチャートは、だいたい1年以内の値動きをカバーしています。株式のチャートの本なども通常、過去半年余りの値動きを載せています。

一方、債券の指標銘柄のチャートは、新しい指標銘柄が出るたびに更新されてしまう宿命にあります。更新されないと今は9年債となった昨年の10年債、5年債となってしまった5年前の10年債のチャートをいつまでも10年債として扱わなければならないからです。

シカゴ市場などの債券先物のチャートは期近物に近づくまでは信頼に足る値動きを示しませんので、3カ月、半年以内の値動きしか見ないようになります。このように私たちがチャートを見るとき、その値動きは1年以内のものである場合が多いのです。

ではチャートの一部分だけを抜き出し、売り買いを勧める新聞などの広告には嘘があるのでしょうか？

一言で答えるならば、嘘でも真実でもありません。それこそが「相場観」なのです。相場観とは、ありとあらゆる情報、材料をもとに組み立てられてゆきます。

ただし、情報、材料そのものは基本的に相場に中立です。明らかな買い材料でも、それが一時的な材料ではなく、その商品の本質に関わる重要な材料であればあるほど、すでに価格に織り込まれていると考えてよいでしょう。その材料があるゆえに、この価格なのです。

すなわち、すべての本質的な材料は、現在ある価格には中立であると言えます。

相場観とは、こうした材料とその変化、過去の価格や他商品との相対比較から「いや、買われ過ぎている」「まだまだいける」「類似の商品はもっと買われている」などと判断することです。

「数週間だけ見たチャートでは前の高値を上抜けたので、買わなければならないように見える」「しかし数カ月で見ると、ちょうど半値戻し。もっと長いチャートを見れば上値抵抗線に届きそうだ。ここではむしろ売り物が予想される」「こういった場所は、ひとつの節目と言える」――。

より客観的に相場をとらえるには、ひとつの材料に目がくらむよりも、このようにできるだけ多くの材料を検討すべきでしょう。チャートは過去の値動きを検証するものですから、短い期間だけでなく、長い期間も見た方がいいのです。

月足、週足で大きな流れを知り、日足、時間足で現状の市場価格の位置を認識する。Dayトレードならば、更に短い足を見て、「谷越えを待って買い、山越えを待って売る」ようにするのです。

私は相場では物事をできるだけ客観的に捉えたほうが、勝率が高まると考えています。しかし、ある材料が別の材料よりも重要であるという判断は主観で下しています。何のことはない、これも相場観なのです。相場観が良くなると、勝率がさらに1%ほど高まります。

7) 売り買いの判断

相場は小さな判断の連続です。小さなことに、いちいち白黒をつけていきます。その小さな白点、黒点が集まって、ちょうど白黒写真のような全体像の映像ができあがります。そこに情緒の色付けをすれば、リアルカラーの映像になるのです。そのとき、判断する材料、判断する機会が多ければ、画素の多い鮮明な画像となります。

「判断しない」「判断できない」「興味がない」「受け付けない」……。そういったものが多く、自分で判断するものが少ないと、画像はぼやけたソフトフォーカスなものにしかありません。値動きや目先の材料だけでなく、市場の外にも興味を示さないと、一部だけは鮮明だが、その周りには、ぼやけた不完全な映像しか得られないのです。世の中全体の映像

が鮮明になってくると、勝率がさらに1%ほど高まります。

運動能力の高い人とは、運動の中枢である脳の指示に、筋肉などの運動の現場が正確に反応する人です。運動能力を高めるトレーニングとは、筋肉などの現場を鍛えるだけでなく、より正確な判断材料を脳に送ること、またその材料をもとにした脳からの指示を現場の筋肉に伝えるのに、伝達機関である神経などの中間組織の抵抗をできるだけ小さくすることです。

中間組織の抵抗とは、脳からのスムーズな情報伝達を阻む何らかの障害や、副交感神経のように身体が身体を守ろうとする抵抗です。例えば、ボクサーが試合中に気を散らしたり、あるいは腸に活発な蠕動運動をされては動きが鈍るでしょう。また相手のパンチに無意識に目を閉じたり、骨や筋肉、腱をかばって無意識にパンチ力を手加減していたなら、なかなか効率的なファイトはできないものです。

軍隊のように強い組織は、運動能力の現場である兵士の判断基準を単純化させます。すなわち「上官の命令は絶対」のように、個々の兵士の判断を否定することで、効率的な行動を実現させているのです。

作戦本部の命令が中間組織によって歪められたり遅らされたりすることなく、正確かつ迅速に末端の兵士にまで行きわたるのが強い部隊です。ここで個々の兵士や中間組織が自らの判断で勝手気ままに動き出し、出し抜いて攻撃を始める者もいれば、あるものは退却し、あるものは戦線離脱するなどしていたら、強い軍隊が保てなくなります。

強い軍隊にする訓練とは、運動選手がその能力を高めるトレーニングに似たものです。現場の兵士は自ら判断する能力を奪われます。そして、自ら白黒をつける必要がない、あるいはつけても無駄、百害あって一利なしということになると、物事に対する関心が次第に薄れ、どうしてもよいことになっていきます。おそらく最強の軍隊の兵士は、局地的なものしか見ず、関心も持たず、命令の遂行に関すること以外は非常にぼんやりした状態で戦っていると思います。

これは身体の組織や軍隊だけでなく、学校や会社や国家にも当てはまることです。組織が効率的に動くためには、現場の能力を高めなければなりません。しかし、同時に現場にはどんな理不尽な命令でも従わせ、自ら判断する能力や意欲を奪い取る必要があるのです。

犬の調教とまったく同じです。犬の調教では、犬が右に行こうとすれば左に引っ張り、止まろうとすれば進ませ、進もうとすれば止める。つまり、犬が自分の判断で行動しようと

することをことごとく否定して、服従させるのです。強い組織にいたエリートであるはずなのに、組織を離れれば無能になってしまう人がいるとすれば、彼は良き兵士であった（でしかなかった）ということです。

このように考えていくと、個人と組織、あるいは個と全体とは対立する関係だと分かります。お互いが自分の効率を追及すれば、どこかで衝突してしまうのです。共存するには、どこかに妥協点を見つける必要があります。

妥協という言葉が嫌いならば「調和」と言い直しましょう。個と全体だけでなく、個と個、組織と組織、国と国でも、調和する気持ちがなければ、お互いを滅ぼしあう関係でしかないと言えます。

株式投資は自立への道です。それは経済的な安定だけを意味するものではありません。人に頼らず自分で判断するという自立でもあるのです。相場への取り組み方や、考え方、手法などを人から学ぶことは必要です。しかし、判断までも人に頼ってはいけません。ほとんどの場合、状況はむしろ悪化するのです。

8) 損切りの徹底

損切りが難しいなどと言っているうちは、まだ駆け出しです。

損は切るもの。自分の思惑とは違うアゲインストのポジションは、持つてはならないものなのです。アゲインストのポジションからは、まともなものは何ひとつ生み出されません。必要以上のエネルギーを浪費させ、相場観を狂わせ、機会利益を減少させ、ひいては取り返せないほどの損を抱える危険をはらんでいます。

評価損は、実現損よりも性質が悪いのです。実現損は過去の損ですが、評価損は生きています。これからどこまでも拡大する可能性を秘めているのです。また、損を切れないことを正当化するための相場観が用意されます。そうもしないと、自己矛盾に至るからです。

さらに評価損の悪いところは、せっかく大局的な相場観が当たっていても、絶好の売り場、買い場で身動きが取れなくなることです。評価損を抱えての売り買いの余力は知れていますし、ナンピン買いなどでポジションがすでにパンパンになっていたなら、お手上げなのです。ただひたすら、元のレベルに戻ることを願うのみになってしまいます。

あえて機会利益について突き詰めると、買いで下がって、評価損を抱えたのです。どこかで損切って売りに転じていたなら、逆に利益が上がっていたはずです。逆転の発想です。具体的には倍返しをします。つまり、評価損を抱えた状態では、機会利益を、ただ手をこまねいて見ているだけなのです。

また、評価損で怖いのは、時に損の額が一個人の耐えうる限界を超えてしまうことです。限界点はだれにでもあると思っていてください。いわゆる器量です。

限界点を超えると、どうなるでしょうか。もう、まともな思考力は失われています。今後の身の振り方、家族の顔、上司の顔、相場には関係のないことばかりが頭の中を駆けめぐります。涙をこらえる気持ちです。一種の墜落感です。私たちはそうなる前に、何か手を打たなければならないのです。

損をこまめに切ることにより、いつも偏らない相場観、冷静な判断力を持ち続けることができます。ここぞという買い場や売り場で、いつも 100%近い力を残したままであることが可能になります。損切りを繰り返した断続した損が積み重なっても、持ち続けた連続した損に比べるとたかがしれているのです。

ディーリングルームなどで、損に耐えて苦しんでいる姿は、傍目には美しいかもしれませんが。重要な仕事をしているようにも見え、忍耐強く頼もしい人という印象すらあるものです。ところが、実際には大事な決断を先送りになっている思考停止状態にすぎません。

相場は売り買い一対で取引が成立します。考え方によっては、参加者の半数は常に間違えているのです。また、上げ下げの確率は5分と5分、買っても10回のうち5回は下落します。過ちを起こさない人間はいないのです。相場で損が出たり、儲けたりするのは当たり前のことなのです。相場を間違えるのは、恥でも何でもありません。

損はでるもの。そして、損は切るものです。

損切りとは、儲けるためのコストです。損切りを早く、こまめに行ってコストを下げる。切った損はそれ以上には膨らみません。10回買えば、うち5回は上昇します。勝負はそこです。損切りができるようになると、損が小さく利益が大きいという、いわゆる損小利大のトレードになってきます。

9) 今回だけは特別か—起死回生を狙うな—

買ったものが値下がり続ける。何か手を打たなければなりません。相場ではだれにも頼れません。自分で判断し、対処しなければならないのです。

できることは3つしかありません。じっと様子を見るか、買い増すか、売るかです。このときの売りには、一部売るか、全部売るか、倍返しをするかの3通りがありますが、とりあえず売るということでひとつに数えておきましょう。

じっと様子を見ていて、それでどうなるのでしょうか。ここまで下がったなら売る、と損切りオーダーを入れるならば、まだいいでしょう。しかし戻れば売れると考えているのであれば……、価格が戻らなかったらどうするのでしょうか。これでは、そのうち何とかなるだろうと、結論を先送りにしているだけの思考停止状態と同じです。これを判断と呼ぶのはおこがましいというものです。

買い増すのは、いわゆるナンピン買いです。買って損しているのに、まだ懲りずに買いを考える。それは意志が強いからでしょうか？ それを揺るぎなき相場観と呼ぶものなのでしょうか？

確かに、ナンピン買いは簿価下げにつながり、勝つ確率は高まります。何度もナンピンすれば、多少の戻しでも浮くことができるでしょう。価格は波動を描いて動くのでその意味では理にかなって見え、支持者も多い考え方です。しかし、ルーレットなどで負け続けても、やられた分の倍額を賭け続けければ、1回の勝ちで全額取り戻せると考える博打戦法と同じなのです。

ナンピン買いは、じり貧よりも一発逆転で起死回生を狙うものです。昔から日本人の琴線に触れやすい玉砕戦法でしょう。また評価損にめげず、前向き(?)に耐えている姿というのも、日本人は好きなのです。

とはいえ、買って損して間違えておきながら、正当化しようとするのは潔くありません。損を認めたくないための、臆病な行為と私には映ります。また、これまで負けていながら何の反省もなく、「今回だけは特別」「今度こそは」が通用するという考えは甘いのです。勝つ確率は確かに高まりますが、ポジションに比例した膨大なリスクに比べて、期待利益があまりにも小さすぎます。

評価損をゼロにもっていくまでの仕事は前向きでも何でもなく、単なる後ろ向きの処置です。前向きとは未来につながるものであって、過去の尻拭いではないはずです。そんな人ほど、評価損がゼロになったとたんにポジションを閉じて、ああよかった、いい仕事をした、と言うものなのです。ナンピンが負けたときは本物の玉砕となります。そこで、損隠しに走るプロもいます。

買ったものが値下がりしたということは、自分の判断のあやまちを、相場が教えてくれたのです。人間だれしもあやまちを犯すものです。ましてや相場は未来を読む仕事。当たり前続ける人などいるはずがありません。大切なのは、その後の態度です。ここは謙虚にあやまちを認め、一度損切って出直すべきところです。彼のやるべきことは、第3の選択。売りしかありません。

10) 躊躇するものは負ける

「躊躇するものは負ける」とは、英国の元首相マーガレット・サッチャーのスエズ事件での教訓だそうです。断固決断することの大切さを説いています。

この言葉が面白いのは、価値観を含まず、善悪関係なしで、この言葉を言い切っているところです。自分が悪い奴でも躊躇せずに向かえば、ためらっている善人に勝てるのでしょう。逆に、悪から身を守るには毅然とした態度が必要だということになります。

相場の世界でも、躊躇を慎重と言い換えようと、決断をためらったものは負けると言えます。恐怖や欲、甘い誘惑、さまざまな罠に立ち向かうには、はなから受けつけないという毅然とした態度が必要なのです。そのためには、あらゆる状況を想定して、あらかじめ吟味しておかなければなりません。

例えば、あなたがプロで、評価損を抱えた時、上司から「ナンピンしろ」と命令されたとします。このとき、自分でも「ナンピンしかない」と思っていたならば、ためらわずに動けばよいのです。しかし、もしも上司の指示に納得がいかなかったのなら、毅然と拒絶しなければなりません。

ところで、ディーラーはオプションのボラティリティをロングにしていながら、プレミアムももらっているという指摘があります（相場が動けば利益が上がるボラティリティをロングにするには、通常プレミアムを払って、オプションを買わなければなりません）。

この指摘は、ディーラーは給料をもらいながら、博打を打たせてもらっているという考え方です。儲ければ会社が潤いますが、自分のボーナスも増えます。しかも、どんなに損しても基本給はもらえます。最悪でも解雇だけです。

自分が会社の金を預かって運用できる立場にいる間に、思い切り博打を打とうとする人は、外国人ディーラーに多いのです。会社の経営者にも多いかもしれません。「しょせん、人生は博打ではないか、いったい何を躊躇しているんだ」と、彼らにとっては大きな博打を打てるのが良い経営者、良いディーラーの証なのです。自分の金で博打を打つのはアマチュア、他人の金で博打を打つのがプロだという考え方もあります。彼らは当然のようにナンピンするでしょう。

自分の行動に納得のいく人が強いのです。ためらいがないからです。納得がいかないのなら、納得がいくまでとことん突き詰めるべきです。議論も必要です。

あやふやで、優柔不断で、行き当たりばったりなもの、人としては魅力的かもしれません。しかし、勝負に臨んでは、躊躇するものが負けるのです。

11) 3勝7敗のディーリング

「私は相場観には自信を持っていて、10回ディールをやれば、7～8回は勝てるのですが、あとの2～3回の損が大きくて、なかなか上手くいきません。相場って難しいものですね」

プロのディーラー、またはファンドマネジャーと呼ばれている人たちの2人に1人、あるいはそれ以上の人が、このようなことを言います。なぜ、相場観が良いのに儲からないのでしょうか。

それは、やり方がまずいからです。毎回1安打では、9安打しても1点も取れません。そして、たった1本のホームランに負けてしまうのです。

右か左か、上か下かを問題とすれば、確率的には5分と5分、5勝5敗のはずです。では、7勝3敗あるいは8勝2敗というのは、相場観が良いからなのでしょう。3敗の負けの大きさはもちろんですが、7勝の勝ち方にも問題はないのでしょうか。もしかすると、次のような内容かもしれません。

- ① 買ってはみたものの相場は下がる一方だった。しかし、じっと我慢の子で耐え通したら、何とか浮上し1勝。
- ② ナンピン買いが効を奏して難を逃れ1勝。
- ③ 底と思って買ったと思惑どおり上昇。素早く利食って文句なく1勝。

相場での勝ち負けは必ずしも5分5分ではありませんが、自分が入っていく相場の上げ下げの確率は、謙虚に5分と思っているのがいいのです。10戦中、常に7勝も8勝もするようだと、かえってどこかに落とし穴はないか、問題点はないかと点検してもらいたいです。

先ほどの3勝は、いずれも×です。

①と②は戻ったからいいようなものの、戻らなかったらどうなるのでしょうか。①の場合、例えば買ってから10%下がったとします。そしてそのレベルからの相場の上げ下げの確率がやはり5分5分だとしたら、非常に不利な賭をしていることになります。

②のナンピン買いは、ディーラーがけっして取ってはならないリスクです。ナンピン買いは、評価損からの脱出を図ってポジションを膨らませているものです。何とか浮かび上がりたいというささやかな期待利益に比べて、リスクが大き過ぎます。損を出さないという消極的な目的のために、かえって大損のリスクを抱えています。①と②のような勝ち方をしていると、損を出す時はどうしても大きなものになってしまいます。

③は一見文句なく思えますが、素早く利食ったことが気に掛かります。なぜ、素早くなのでしょう。相場を張るには損切りというコストがかかっています。利食えるからといってすぐに利食っていたのでは、将来の損をカバーできません。儲けるときに大きく儲けていないと、結局損が出るというくらいの認識が必要です。利食いこそが真剣勝負なのです。

ただ勝率だけを上げたいのなら、実は簡単に9割以上の勝率をあげられます。相場は常に上下動を繰り返していますので、逆に行けばじっと持ちこたえる。またはコストダウンを狙ってナンピンする。そして利が乗れば素早く利食う。価格波動をかんがみれば長期間にわたって一方通行の相場などそれほどないと分かりますから、このやり方で9割の勝率が確保できます。別に相場観がよいわけでも、天分があるわけでもありません。しかし、負けたときの1敗というのは必然的に大きくなり、残りの9勝の利益を食い潰してしまうのです。

右か左かは5分5分なのだと前提して、私は3勝7敗のディーリングを目指していました。なぜ負けのほうが多いのでしょうか。7敗のうち、買って下がったら、すぐ損切ったの5敗です。あとの2敗は買って上がったのにもかかわらず、利食いに失敗しての2敗なのです。

利食えるときに利食えずに結局損を出す。まるでバカのようなのです。しかし、それほど利食いとは難しいものなのです。

バカと言われようが、爪の伸ばし過ぎと言われようが、利食いをできるだけ引き延ばそうとすると、5回のうち2回くらいは失敗するものです。その代わり、残りの3勝が大きいのです。1勝でほかの9敗をカバーすることだって、まれではありません。

勝てるときに大きく勝っておかないと、ネットで結局は損を出すと考える。勝てるときはそれほど多くはないと気を引き締め、食欲に利益を追求する。小さな評価益を確定せず、より大きな期待利益のためにそれを捧げる。そして逆に行った場合の損切りは徹底するようになります。

「谷越えを待って買い、山越えを待って売る」トレードの、5敗の損切りは底抜け、上抜けですから、大きな損とはなりません。利食いの失敗の2敗も小さな損です。3勝だけでも十分に利益を残すことができるのです。

これが3勝7敗の意味なのですが、現実には5勝5敗は確率的にも可能。そこに、知識と経験とが加わりますから、相場はビジネスとして成立するのです。

12) 利食い千人力ー簡単に利食うな、確実に利食えー

利食いこそが勝負を決めると信じる私にとって「利食い千人力」という言葉の響きはいかにも安易で、長らく受けつけない言葉でした。

この言葉を嫌うあまり、利食いそのものが遅くなり、何度利食い損ねたことでしょうか。そこで、考えに考えたあげく、右のサブタイトルを付け加えました。そのとたん、この言葉が生きてきたのです。

けっして忘れてはならない言葉「損は切るもの」とともに、相場で最も重要な言葉が「簡

単に利食うな、確実に利食え」です。

思えば千人力などという、いかにも簡単に利食わせようとする姿勢が、私は嫌いだったのです。利食いそのものを嫌いなわけがありません。辛抱して大きく育て上げた利益を確定する瞬間は、気持ちの良いものです。そこが相場の転換点であれば、なおのこと快感です。至福の瞬間とも言えます。だからこそ、利食いを安易に取り扱ってはならないのです。真剣勝負なのです。

相場に入るにはコストがかかります。人件費や設備などの諸々の費用はもちろんのこと、ポジションを取って逆にいった場合の損切りコストも頭に入れておかないと、ネットで収益を上げることは困難です。単純に考えると、相場の上げ下げは5分5分の確率、勝ち負けは5割の確率です。勝ち負け半々で収益を残すには、大きく勝って小さく負けること以外にありません。そこで、私たちは利食いと損切りのレベルを2対1、ないしはそれ以上に設けることによって、より大きく勝とうと試みます。

ところが、その試み自体が負ける確率を高めてしまいます。すなわち、値幅が小さくレベルが近い損切りのほうが先につく可能性が高いとも言えるのです。したがって、勝率5割でも、実は望み過ぎだと自分に言い聞かせるようにします。損小利大のディーリングを行い、少ない勝率でも、確実に残せるようにしなければなりません。

損切りとは、どこまでやられるか分からないから実行するのです。ずるずると引きずっても、結果が良くなるとは言えません。損切りの場所は、通常の価格のブレをどれほどと見るかで決めておくべきです。あなたが初心者ならば、損切りオーダーは機械的に入れてもよいでしょう。それによって、損の総額は限定されるのです。

反対に利食いは限定してはなりません。損切り幅の2倍で利食うというのは、あくまで最低限の目安です。利食えるからと千人力を発揮しては、コストをカバーして儲けを残すことはできません。利食いは、反転の兆しが見えるまで引っ張る気持ちが必要です。どこまでやられるか分からないから、損切りオーダーを入れるのと同様の発想で、どれだけ儲かるか分からないのに、利益を限定してしまうことはないのです。

とはいえ、忘れてはならないのは、評価益は絵に描いた餅にすぎないことです。確定してこそその利益です。反転の兆しが見えたなら、確定せねばなりません。

また、為替や主要国債など流動性の高いものはまだしも、流動性に欠ける商品の評価益と実現益とは、似て否なるものと考えていたほうが無難です。私はそういった商品は、強い

営業力が背景にあって初めて扱える商品だと思っています。高いオファーで買わせ、安いビッドで買い取るという強い営業力さえあれば、流動性のないものはむしろ高収益が約束される商品でもあるのです。個人投資家が扱うときは、まだ上がりそうなときに売り逃げるのが賢明です。

13) 人に勝つよりも自分に勝て

あらゆる勝負事は自分との戦いだと言えます。スポーツはそれでも、自分に恵まれた体格や体力、運動神経や技量があれば、自分が全力をつくさずとも勝てる相手がいるようです。相撲取りに子供が何人掛かりで立ち向かっているのなどを見ると、強い者は手抜きをしても弱い者には勝てるのだとつくづく思います。将棋や碁なども同様でしょう。格下の相手には、相当のハンディをつけてやっても勝てるのです。

ところが、私たちが向き合う相場という相手は、めっぼう強いのです。なにしろ世界中のわけの分からない連中を相手にしていますから。膨大な外貨余剰を持つ本邦輸出企業、巨大な年金基金、さらに大きな資金力を背景に暴れまわる米国のファンド、時には当局も相手となります。彼らとて手抜きで相場に勝てるわけではありません。

相場はだれにとっても、めっぼう強い相手なのです。基本的には、万人が平等に同じ立場で相場に向き合っています。それは一瞬の気の弛みも見逃してはくれません。常に真剣勝負で挑んできます。そしてそこでは、自分自身との戦いがより一層重要となるのです。

相場はひたすら自分との戦いです。負ける人間は自分から負けてゆきます。リスクとリターンを生々しい日本語に意識すると「恐怖と欲」になるのでしょうか。恐怖心はしばしば私たちを危険から守ってくれますし、欲や意欲がないとなかなか相場には入れないものです。これも適度ならよいのですが、行き過ぎると、どちらも人間から人間らしさを奪う最たるものとなるでしょう。

相場で欲しい結果を得るためには、多くのものを捨てなければならないと言えます。自分をよく知り、自分の狙えるものだけを確実に狙う人が強いのです。

「初心に返れ」とは、よく聞く言葉です。物事に慣れ、経験を積んでしまうと、最初に始めたころの感動や基本動作を忘れてしまうのはありがちなことです。あなたが最初に相場に向かったとき、何を考えていたのでしょうか？ 右か左か、つまり上がるか下がるか、こ

れだけでしょう。これこそが相場の基本であり真髄なのです。

ちなみに、なぜ上がることを右に行くと言いますと、数字は小さなものから大きなものへ、順に左から右へと並んでいるためです。左に行くと言数字が小さく安くなります。右に行くと言数字が大きくなり高くなります。念のため。

右か左かは、武道でいう自然体のようなものです。虚心坦懐に相場に向かった姿、攻撃に移るにも防御にも最も適した姿だと言えるでしょう。輸出入企業や投資家だけでなく、私たちのだれもが相場の上げ下げのリスクから逃げることはできません。逃げようとすると言リスクを見えなくしたまがい物をつかまされることにもなります。

相場も長くやっていると、おのずからいろいろな知識が身についてくるものです。特に投資理論を学んだり、デリバティブと称するものに慣れ親しんだりすると、日々の相場の上げ下げを追っかけるのがバカらしく思われてくるかもしれません。投資理論や計算式は、知っているのと知らないのとで、プロと個人投資家との差が明らかにでるものですから。

ところが、どんな投資理論も複雑なデリバティブも、知っているだけでは収益を生み出しません。学習のコストすらまかなえないでしょう。そして実際に使ってみると、なかなか魔法の杖などないと悟るのです。つまるところ、すべてが相場の上げ下げに帰すといえます。ポジションを取ることなしにはリターンが得られないのです。

相場の前では見せかけの権威や虚栄は通用しません。相場の前では、退職金の慣れない資産配分に心を悩ませている人たちと、市場関係の理論でノーベル経済学賞をとった先生たちとの差は、思っているほど大きくはないのです。

相場に対する知識も技術もある。相場観にも見るべきものがある。勝てて当然と思える人も負けます。彼は人には負けていないのです。彼の内なる敵は、過信、油断、強欲、恐怖心、そして甘さもまた大きな敵であると言えます。

14) ピンチとチャンスは背中合わせ

私がかつて機関投資家相手に為替、株、債券、デリバティブといった金融商品をセールスしていたころ、顧客との何らかのトラブルは、逆に顧客と親密になれるチャンスでもありました。

金融取引に小さなトラブルはつきものです。言った言わないから始まって、オーダー処理の不手際、商品の説明不足、受け渡しの遅れ、利配金が入らない、約束の商品を渡せないなど、運悪く、同一の顧客相手にいくつものトラブルが重なることすらあります。これはセールスとしてピンチなのですが、トラブルをうまく処理すると、ぐっと自分の株が上がるのです。当の顧客や上司から、信用してもらえようになります。

トラブルには不可抗力的なものも多くあります。にもかかわらず、当たり散らす顧客もいます。腹も立ちますが、ぐっところえ、冷静、迅速に処理します。大仰に謝りしなければ、言い訳もしません。ただ顧客が何を求めているかを聞き出して、できるかぎりのことをするのです。できないことは丁寧に説明して納得してもらいます。トラブルから逃げないこと、この姿勢だけで、トラブルの大半はすでに解決しているといえるでしょう。

ピンチとは、それをどのように処理するかを試されるチャンスともとれます。また、チャンスを与えられたのに、生かすことができないと評価が下がり、一転してピンチを向かえます。つまり、ピンチとチャンスの違いは当事者が考えるほどには大きくないのです。ピンチとチャンスは背中合わせ、そして、そのもの自体が節目と言えます。節目では、そこでどう動くかで次の節目までの流れが決まるものです。

相場とは面白いもので、価格はただ上下しているだけなのに、持った自分のポジションの状態によってピンチにもチャンスにもなります。価格の上昇はショートの人にはピンチであり、ロングの人にはチャンスなのです。目の前にある価格を売るか買うかで、次の瞬間にはピンチにもなりチャンスにもなるのです。

すなわち、何事も自分次第で、ピンチにもなればチャンスにもなります。とはいえ、ピンチの時は何かがすれ違っています。自分が流れに乗れていないことが多いのです。こんな時にじり貧よって一発逆転と大勝負するのは望み過ぎと言えるでしょう。チャンスがくるのを信じて待つ忍耐が必要です。

世の中はとんでもないドラマであふれています。世界に紛争の種は数え上げれば切りがないほどです。自然災害も頻発しています。世の中にはどうにもならない運命と戦っている人たちが大勢います。私たちが相場の上げ下げに一喜一憂するようなレベルではないのです。

私たちがピンチだと思っていること、そんなものは取るに足りないことだと言えます。損が出て慌てふためく、うまく行かなくて荒れる。損を取り返すために博打を打つ。損を隠

す奴もいる。あまりにも世間が狭い。相場に不可欠な想像力の欠如としか思えません。

ピンチは私たちを試す試金石です。前向きに対処さえしていれば、すべてをチャンスに変えることができるのです。

15) リスクとリターン

相場には興味があるが、リスクが怖いという人は多いことと思います。株式投資やFXなどは、聞いただけでリスクーとを感じる人がいます。しかし、相場のリスクは基本的に「見えたリスク」なのです。恐く感じるのはリスクがよく見えるから、また、自分が行った判断の結果がすぐに出るからだと言えます。

本当に怖いのは見えないリスク、判断の結果がすぐには出ないリスクです。2014年は結婚件数に対し、離婚件数が3分の1もありました。離婚は前向きなものであっても、後ろ向きなものであっても「損切り」ですから、リスクが顕在化するまでに何年かを要したわけです。判断の結果がすぐに出ないのは、学校選びや会社選び、持ち家購入などにも当て嵌まります。私も死ぬ直前に、「あの時、あれを選んでいなければ、、、」といったリスクがあるかも知れません。

その時には、もう対処の仕様ありませんよね。その意味では、相場のリスクは性質の良いリスクなのです。

相場の大敵は「欲と恐怖」です。「リスク限定でリターンが大きい」商品というものを提供されると、欲が満たされながら、恐怖感が軽減されるので、それを謳った投資詐欺商品に引っ掛かる例がしばしば起きることになります。

しかし、投資の世界では、リスクとリターンとは同じもので、いわば、コインの裏表、数字を書いてある面と、花が描かれている面との違いだけで、100円玉なら100円、500円玉なら500円の価値を表しているにすぎません。そして、そのリスク・リターンは投資物件の値幅に置き換えることができるのです。

つまり、価格は上下しているだけなのに、1円上げれば、買った人には1円の利益が、売った人には1円の損失が出るのです。まずは、このことをご理解下さい。リスクとリターンとは同じものですから、「リスク限定でリターンが大きい」商品というものは存在しませ

ん。値動きがリスク・リターンそのものです。

リターンの見込みなしにリスクを取ることはあり得ません。価格上昇の期待なしにポジションをロングにする人はいません。一方、リターンのあるところには必ずリスクがあり、どのリスクをどのようにどれだけ取るのかが問題となるのです。

一見、リスクがないように思える取引にも、必ずなにがしかのリスクはあるものです。それを冷静に分析し、自分の取るリスクがはたしてリターンと見合うかどうかの判断が、常に要求されています。

一般に「リターンの大きさはリスクの大きさに比例する」と言ってよいでしょう。クレジット（信用）リスクの大きいジャンクボンドは、高い利回りを享受できますし、期限前償還のリスクがあるCMOやほかのMBS、ABSなど、コールオプションを内包した債券も、相応に良い利回りです。また、条件が同じ米国債を見ても、デュレーションの長いもののほうが価格変動リスクが大きく、その分大きなリターンが期待されています。

ポジションは、大きく取れば取るほどリスクも大きくなりますが、期待できるリターンも相応に大きくなります。長く持てばその分リスクも増しますが、期待されるリターンも増えてきます。

株式の長期投資や、債券の償還までの持ち切り型の投資は、リスクが少ないとされているふしがあります。しかし、破たんリスクや償還時での貨幣価値減価のリスク、インフレリスクを抱えています。そこで債券ならば、償還までの期間が長いほど利回りも良くなっています。

個人投資家やディーラーが取るのは、基本的に価格変動リスクです。リターンも、価格変動によってもたらされます。したがって、上がりそうだからと漠然とロングを取るのではなく、チャートなどを分析し、「上はこれくらい狙える」「下はこれくらいのブレがありそうだ」などと、具体的にリスクとリターンとを思い描かなければなりません。それらの分析も、あくまで参考でしかありませんが、具体的なイメージがないと次の対処が遅れるのです。

「谷越えを待って買い、山越えを待って売る」ことの利点は、リターンを追及しながら、リスク管理も行えることです。

16) 3つのリスクを理解する

リスクは大きく分けて、3つに分類できます。1つは通貨や金利、株価、商品、それらのデリバティブなどの価格変動のリスクを意味するマーケットリスクです。途中償還条項付きのコーラブルの債券や、住宅ローンを下敷きにしたモーゲッジバックド・セキュリティーズ、自動車ローン、消費者ローンなどを下敷きにしたアセットバックド・セキュリティーズといった債券の期限前の償還リスクも含まれますし、類似商品間のスプレッドの伸縮を問うベーシスリスクや、金利商品の価格に置き換えられるインフレリスクなどがこれに含まれます。

2つ目は投資物件の安全性、信用度を問題とするクレジット（信用）リスクです。このリスクでは株式や債券の発行体が潰れないか、元利金を回収できるかが問われます。買った証券が無事に受け渡されるか、あるいは換金した現金がきちんと口座に振り込まれるかが問われるデリバリーリスク、常に正常な価格での売り買いが可能か問題となる流動性リスクなどもこれに含まれます。国家そのものの信用を問うカントリーリスクも当然ここに含まれます。この第2のリスクは、事前にある程度見えているリスクです。高利回りなどに惑わされず、慎重に判断しましょう。

3つ目はイベントリスク、予期せぬ突発的なことが起きるリスクです。突然の吸収合併や不正の発覚、大きくは戦争、革命、国交断絶などで証券の価格が大きく変動する、もしくは紙切れ同然になってしまうリスクです。当初考えられなかった税制の変更や規制の導入、廃止なども、金融商品の価格を劇的に変えてしまいます。

この第3のリスクには分散投資で対応するしかなく、そこに投資した部分については、なかなかヘッジできません。旅行先の国で予期せぬ革命が起こり、帰国できなくなったようなものです。交通事故なども同様です。これはあらかじめ備えておくことが、事実上不可能なリスクなのです。それこそプレミアムを払って、保険にでも入るしかありません。政治システムの違う国、最近まで違っていた国は要注意ですが、クレジットリスクを超えては、あんまり深く考えないほうが現実的です。

相場で私たちが通常問題としているのは、基本的にはマーケットリスクです。そしてマーケットリスクを軽減する最良の方法は、投資額を減らすことやデュレーションを短くすることです。すなわち、期待するリターンを最小にすることです。やらなければやられません。

しかし、それではマーケットリスクはなくなっても、やらないことのリスクを背負い込むことになります。進むことにだけリスクはあるのではなく、立ち止まることのリスクも大きいのです。そこで、「谷越えを待って買い、山越えを待って売る」ように、トレードを通じたリスク管理を行うことになります。

年金の資産配分などでも、プロに任せるとリスクがなくなると思うのは間違いです。同じ車に乗っていながら、運転席よりも助手席のほうが安全だと思えるようなものです。期待するリターンが同じときは、どのようにしても同じ量のリスクを取らなければなりません。ヘッジとは、あるリスクを別のリスクに付け替えることでしかありません。つまり「当事者であるリスク」を避けるとは「傍観者であるリスク」、「他人任せのリスク」を取るという意味なのです。

3つのリスクが理解できたなら、自分の取りやすいリスクを適量取りましょう。リスクに目を瞑るだけで、リスクがないと思いつめることは止めましょう。人生は、生きるということそのものが、リスクであり、リターンです。リスクとは避けるものではありません。リターンが大きくなるように、うまく管理するものなのです。

17) 順張りか逆張りか

相場の基本は順張りです。

相場で最も大切なのが「方向」だからです。しかし、目の前の相場の位置というものがあり、あえて流れに逆張りで向かわなければならないときがあります。皮肉なことに順張りよりも逆張りのほうが儲かる場合も少なくありません。もっともこれは買われたところを売り、売られたところを買うという逆張りの性質を考えると、当然といえば当然です。

時に動きを止めたかに思える相場も、また一方向にしか進んでいないように思える相場も、実は常に上下動を繰り返しています。長い期間をとってみても、日中の動きをとってみても、価格は絶えず上げ下げしているのです。すなわち、相場の値動きは直線的にとらえられるのではなく、波動曲線を描くものとしてイメージされなければなりません。

あえて強調するならば、為替や金利の相場では、その値動きの10回のうち8～9回までは、一定のレンジ内の動き——ボックス圏——に収まります。これはポジションは膨らむとしぼみ、しぼむと膨らむという性質ゆえです。膨らみ続けるポジションもなければ、だれも

ポジションを取らない相場は、もはや相場とは呼べないでしょう。

これは日計りなどポジションの保有期間の短い人が市場の大勢を占めていることを意味しています。また一定期間ポジションが膨らんだあとは、オシレーター系のテクニカル指標などが、これに「売られ過ぎ、買われ過ぎ」のシグナルを出すため、ますますポジションがスクウェアになる傾向を助長します。加えて支持線の手前では買いオーダーが予想され、抵抗線の手前には売りオーダーが並ぶのです。特に外為市場ではオーダーの量が大きいために、レンジ内にいる間はきわめて安定した値動きである感覚を与えます。

そして抜けるときは、意外なほど大きく抜けるのです。ここでもレンジの外にあるオーダー、損切りや新規ポジションのためのストップオーダーや、売り買いの指示を出すテクニカル指標などがその動きを助長します。一度抜けてしまうと、そこで新たなレンジを形成し、その外堀を売り買いのオーダーが埋めていきます。いわばひとつのレンジから次のレンジへの移行を絶えず行っているともいえるのです。

この性質を理解していれば、1回で抜く5円よりも、片道1円往復2円を8回繰り返すほうがはるかに効率的だということが分かります。そしていよいよレンジが抜けてやられたとき、損切りと同時にポジションを入れ替えて倍返しをし、順張りで残りの相場をとりに行くのです。

順張りか逆張りか？

価格が上げ続けている時に売る、下げ続けている時に買う、純粋な逆張りは危険です。どこまで上げる、どこまで下げるという目途がないからです。収益を上げるには、小さなものでも反転の手掛かりを見つけること。つまり、「谷越えを待って買い、山越えを待って売る」のです。

この時、大きな流れの方から見れば逆張りでも、谷底や山頂の方から見れば順張りです。ローソク足では、長い足で見れば逆張りでも、短い足で見れば順張りとなっています。相場は順張りが基本です。

18) 理論と実践の隙間

プロや個人投資家を問わず、しばらく相場にかかわった人なら、一度は自分に問いかける

ことがあります。

「はたして相場に理論や理性が必要なのだろうか。感性だけでこと足りるのではないか？」

感性で相場に取り組むとは「上がりそうだから買う。重そうだから売る」という感覚に頼ることです。理性での取り組みとは「割安を買って、割高を売る。逆に行けば損切る。利食いはできるだけ引き延ばす」というように、一種のシステム化ができ、だれもがそれを守ってさえいれば一定の成績が上がるというやり方です。

私がこういったことを書くのは、言うまでもなく「相場は理性だ」と信じるからです。では感性は必要ないのでしょうか？

これは愚問です。相場を学問の対象と見る人ならともかく、資金運用の現場ととらえる人で感性の鈍い人はいないと断言しておきます。

そもそも、感性はだれにでも備わっています。そして感性は、磨けば磨くほど輝きます。もっとも、プロのなかにはそれのみに頼り、「相場は感性だ」と言う人がいますが、それはただの怠慢です。

私が折にふれ、考えを文章にまとめるのは、理論を構築していくためです。感性でひらめいた考えは、頭の中だけでは堂々巡りを始め、まとまりません。まとまらないのが感性で、まとめようとするのが理性でしょう。

理論は段階的に構築していくので、ものごとを説明したり、理解するには便利なものです。とはいえ実践の場で起こる、さまざまな予測不可能な事態に対処するには、時間がかかり過ぎて、あまり役に立ちません。実践の場では、理性の悠長さや几帳面さを許さないと言えます。実践には感性の助けがいます。

理論は意識上の産物です。相場でも価格変動の本質や需給、リスクとリターンなどについて、常に意識して「なぜか？」を考えていると、無意識下に何らかの情報が蓄積されていくのではないのでしょうか。意識のうえでは忘れてしまったものでも、無意識下では覚えているのです。

理論だけの頭でっかちでは、実際のディーリングはできません。泳ぎ方の本を読んでも、それだけでは泳げないのと同じです。感性があれば、泳ぎ方を習わなくても泳げるでしょう。慣れによって、多少の上達はするものです。しかし、正しい泳ぎ方を知らなければ、

彼の進歩はそこまで止まります。感性は、訓練によって研ぎすますことなしに、それ以上には成長しません。積み上げがないのです。

理論と実践の隙間を埋めるものは訓練です。感性によって得たものを訓練によって絶えず反芻します。常になぜかを考え、言葉で理屈で理解するのです。

「理より入るものは上達早く、業より入るものは上達遅し」とは、江戸末期の剣客千葉周作の言葉です。理屈を体にあたき込むとは、意識上で理解したものを訓練によって、無意識下の本能のレベルにまで到達させることではないでしょうか。

本能は持って生まれたものです。しかし、訓練によって鍛えることができます。後天的に理論や学習によって得たものも、訓練によって意識下に眠らせておくことができるのです。そうしておくとは今度は実践の場で、より磨かれた感性として瞬時に表れるのです。

具体的な訓練とは、「谷越えを待つて買い、山越えを待つて売る」ことの、転換点の見極めの精度を高めることです。このことだけに集中していると、自ずから相場に対する感性が高まります。

19) 動きながら考えろ

相場に臨むためには、いきあたりばつたりの感性だけでは限界があります。とはいえ、理論だけでは何もしえないとは前項でも触れました。

相場は生きものです。刻一刻と変化し、時に予想もつかぬ動きをみせます。まさに毎日が一編のドラマです。そんな生きもの相手に、机に座って難しい理論を勉強するだけでは、実際の役には立ちません。

ポートフォリオをヘッジするための理論が考え出され、それさえ守っていればリスクが減るかのように言われたことがありました。しかしリスクは、ポジションを持っているかぎり、すなわち期待するリターンがあるかぎり、けっして減りはしないのです。

例えば、相場の上げ下げを問うマーケットリスクを、先物でヘッジすることの効果を問うベシスリスクに変えたところで、期待するリターンが同じならばリスクの大きさも同じです。リスクを減らしたいなら、リターンもあきらめなければなりません。マーケットリ

スクの完全なヘッジとは、投資しないことなのです。

頭で考えることと実際にやってみることが違うのは、これまでの人生を振り返ってみるだけで、だれにでも理解できるでしょう。スポーツの世界でも同じです。プロよりも凄いお茶の間評論家など、どのスポーツにもはいて捨てるほどいます。「こうやればいい」と教えられてすぐにできるのなら、つらい練習をする人などいません。

プロスポーツの選手は人並みはずれた練習をこなしています。しかしそれでも、どんな練習でさえ、ひとつの試合経験には及びません。にもかかわらず、相場の世界では、理論は難しければ難しいほどありがたがる傾向があります。

相場理論や相場予測といったようなものも、それだけでは机上の空論でしかありません。私自身の書いたものも同様で、実践を伴わなければ、ほとんど意味を持たないのです。私は議論のための議論を展開しているわけではありません。本書を通して相場の理解が深まったなら、実際にポジションを取ってほしいと思います。あなたに傍観者ではなく、当事者になってほしいのです。

ゲームセンターのスクリーン上でF1マシンを操るのと、実際に運転するのとの一番の大きな違いは恐怖感でしょう。ハンドル操作を誤れば死につながる状態で運転するのと、何度クラッシュしても百円玉の続くかぎり生きていられるのとは、はなから立場が違います。ゲームセンターで得た技術を実際の運転に役立てることができるのは、すでに実際の運転を知る人に違いありません。理論もシミュレーションも、実践を伴って初めて意味を持ちます。

ポジションを持ったとたんに世界が変わるのです。どんな人でも、ポジションに思い入れを持ちます。加えて損益のプレッシャーも、ポジションの大きさ、収益目標の大きさに順じてかかってきます。実際にポジションを持ってみて、あらゆる状況の変化に、動きながら対応して行くことに、大きな意味があるのです。

株式やFXのポジションは、数千円からでも持つことができます。慣れれば、ビジネスとして成立するよう増やせばいいのです。一步踏み出すこと。たった一步先に、頭で考えていたのとは別の世界が開けています。

20) 構えありて構えなし

勝負事では「型を知ること」が重要です。型を知らずして勝負に臨んだとしても、勝ち負けのパターンを分析してゆくと、結局は先人が到達していた型にたどりつくことがままあります。

相場で、私が皆様にお伝えする必勝の型は「谷越えを待って買い、山越えを待って売る」ことです。

型を学ぶということは、先輩諸氏が苦勞して獲得したものを垣間見ること、または盗むことです。自分が一人立ちするための近道なのです。先人の言に耳を傾けず、凡人が自分だけで努力しても、いつまでたっても先人の域にも達せないでしょう。

近道することは卑怯ではありません。これこそが文化の継承なのです。先人に学び、型を知ると、その型に疑問を持ち、さらに深く考えるということも起こります。そのようにして自分の型を確立してゆくのです。

既成のものであれ、自分で確立したものであれ、型がないと弱いものです。型とは、戦うために完成された——ありとあらゆる場面を想定し、練りに練られた——構えです。型はある意味完璧です。しかし、まさにそこに型の弱点があると言えるのです。

私が書いているもののなかにも、熟考してみると相矛盾するような型がかなりあります。ところが相場の前では、それぞれが真理です。複雑な動きをする相場に向かうには、どれも必要なのです。

しかし、ひたすら型を守ってさえいれば、必ず勝てるというものではありません。未来という不確定なものを相手にする相場に、必勝法などというものがあるはずがないのです。

無批判な適用など、何ものも生み出しません。重要なのは、なぜかを常に考えることです。どの型も、考えるためのヒントとしての意味しか持ちません。考えて、使えるものは実際に応用してみるのです。使ってみて、効果があれば「なぜか」、効果がなくても「なぜか」をもう一度考えるのです。

使う型が同じでも、使う状況は先差万別です。相場はそれほど変化に富んでいます。考える材料に事欠くことなどありません。そうして型が自分のものとなったなら、その型を捨て去るのです。

型とは枠組みであり制約です。造られた型は、できた瞬間から過去の遺物とみなしてよいでしょう。捨て去るべきものです。たとえそれが永遠の真理、定義、定理に思えようとも、古い見方には違いありません。古い見方は、心の自由を束縛します。そして、束縛された見方から新しい真理が発見された例はないのです。

せっかく得た型だからと、捨て去ることをためらったり、惜しむ必要はありません。その型が本当に真理と呼ぶに値するものであれば、次に得るのもまた同じ型に違いないのです。型に安住することなく、常に新しい視点で問いかけ直す。そうすることによって、その型に対する確信もますます堅固になり、いつかどこかで危機のときに蘇ってくるのです。

「構えありて構えなし」

勝負には臨機応変にあたるべきです。自由であること。これこそが力です。

21) 見切りと再起

「本降りになって出ていく雨宿り」

この有名な川柳は、見切りの大切さと難しさを巧みに言い表しており、味わい深いものがあります。初めは通り雨かと思い、すぐに止むと思ったから雨宿りをしたのです。ところが雨は本降りとなり、止む気配也没有ありません。仕方なく、どしゃぶりのなかに飛び出していくという図です。

相場観は天気予報よりもよく外れます。先に何が起こるかなど、だれにも分かりません。分からないから、損切りの重要性があるのです。にわか雨に備えて、傘を持って出かけるようなものです。

雨宿りではありませんが、何ごとも見切りが大切です。相場での損切りから大きな事業のプロジェクトや戦争に至るまで、見込み違いを素直に認めず、見切り時を逃してしまったのは、敗者の歴史でもあります。極論すれば最初の売り買いの決断など、だれにでもできるのです。思いつきやはずみで、歴史が変わることさえあるかもしれません。肝心なのはどのように終えるかという「出口戦略」です。

相場が下がってもすぐに戻るだろうと考えるのは、通り雨の発想です。もしかすると、通り雨かもしれません。しかし、通り雨でない可能性は、だれにも否定できないのです。そ

もそも下がらないと思ったから買ったのです。物事が思惑とは逆に展開しているときの様子見は、単に決断を先送りにしているにすぎません。

リスク管理の基本、「損切り」は、損がそれ以上に拡大するのを防ぐために行います。従って、すでに大きくなってしまった銘柄を損切りすることは、本来のリスク管理の意味からは外れることになります。大きな損が出ているとあって、単純に諦めていては、損失からの回復は望めません。「勝者」とは、言い換えれば「勝(つまでやめなかった)者」だとも言えるのです。

とはいえ、その銘柄は、あなたがそれほど拘るほどの価値のある銘柄でしょうか？ 勝つまで続けると信じることが、あなたを破滅に導くことはないでしょうか？

日本の株式市場には数千もの銘柄が上場しています。あなたは、どの銘柄を選んでもいいのです。「投資は比較」です。常により良いものを求め続けることが、あなたのためにも、その銘柄のためにもなるのです。

あなたの塩漬け銘柄と、他の銘柄を毎日1つずつ比較してみましょう。底値から切上がり、谷越えて、今にも上げそうな銘柄と比較すればよいのです。スクリーニングで簡単に見つかります。毎日、それを繰り返していれば、1つの銘柄に執着していることが、如何に無意味かを実感することになるかと思います。

塩漬け銘柄を売ると損が出ますが、その損は他の上がりそうな銘柄で取り返せばいいのです。江戸の敵は長崎で、討ってください。

相場では、100%満足することはまずありません。長くやっていれば、何度か痛快なほど上手く行くことがあります。そういった成功体験が邪魔をするのです。完勝を知っていると、儲けても、もっと上手くできたはずだと満足できず、損すれば、当然のことながら、何のために努力しているのか分からなくなります。その意味では、相場は人生そのもの、修業の場とさえいえます。

とはいえ、相場は世界の森羅万象を映し出す鏡、いわば世間そのものです。世間が自分の思い通りにならないからと、満足しないのは自分のどこかが悪い。満足できないのなら、改善することで、少しずつ手も上達することができるのです。また損失を見切った後は、必ず再起することが重要です。再起するための力を温存しておくことが、リスク管理なのです。

自分にやれることを、きっちりやり通す。そこから利益が上げられるのなら、完璧を求めてイライラするのではなく、世間からの利益に感謝する。明日を読むという相場の仕事は、明日を信じることでもあるのです。