

الفصل الرابع عشر

أن تعرف ما لا تعرفه

لدينا فئتان من المتنبئين: الذين لا يعرفون، والذين لا يعرفون أنهم لا يعرفون.

جون كينيث غالبريث.¹

من المخيف أن يفكر المرء في أنه لا يعرف شيئاً من الأشياء، لكن من المخيف أكثر التفكير في أن العالم يديره أشخاص مؤمنون بأنهم يعرفون تماماً كل ما يجري.

أموس تقيرسكي

يوجد نوعان من الأشخاص الذين يخسرون المال: من لا يعرفون شيئاً، ومن يعرفون كل شيء.

هنري كوفمان²

لقد اخترت قولين كي يتصدراً هذا الفصل، ولدي أيضاً مليون قول آخر من حيث أتيت بها. إن إدراك الطبيعة المحدودة لمعرفتنا، واحد من المكونات الأساسية في منهجي الاستثماري.

وأنا مقتنع تماماً بأن: (أ) من الصعب معرفة ما يحمله المستقبل بصورته العامة، (ب) قلّة هم الأشخاص الذين يملكون معرفة متفوّقة في هذه الأمور، تسمح لهم بتحويلها بصورة منتظمة إلى ميزة استثمارية لصالحهم. لكن يوجد ثلاثة أمور أيضاً:

- كلما ركزنا على تفاصيل «الصورة الصغيرة»، أصبح من الممكن أن نكسب لأنفسنا ميزة من حيث المعرفة. ومع المهارة والعمل الدؤوب، يمكننا أن نعرف بصورة منتظمة أكثر ممّا يعرفه غيرنا في ما يخص هذه الشركة أو تلك، أو هذا السهم أو ذاك. لكنّ هذا الاحتمال يتناقص كثيراً، في ما يتعلّق بالأسواق والاقتصادات الكاملة. لذا، فإنني أقترح على الناس أن يجربوا «معرفة ما يمكن معرفته».
- يوجد استثناء مُضمر ضمن صيغة الاقتراح الذي أقدمه هنا. وهذا ما أتوسّع في تفصيله ضمن الفصل القادم، وهو أنّ على المستثمر أن يبذل الجهد لتحديد مكان وقوفه في لحظة معيّنة من الزمن بالنسبة إلى الدورات والحركات البندولية. لن يؤدّي هذا إلى

1. أشهر المؤلفين الاقتصاديين الأمريكيين.

2. مؤلّف وخبير اقتصادي أمريكي.

جعل منعرجات المستقبل ومنعطفاته معروفة حقاً، لكنّه يمكن أن يساعد المرء على الاستعداد للتطوّرات الأكثر احتمالاً.

لن أحاول هنا أن أثبت زعمي بأنّ المستقبل أمر لا سبيل إلى معرفته. لا يمكنك أن تثبت النفي، وهذه القاعدة تشمل ما تحدّث فيه الآن. لكنّي لم أرَ إلى الآن شخصاً يعرف بصورة مستمرّة متّسقة، ما يحمله المستقبل من حيث الصورة العامّة. هل تجد بين الاقتصاديين والإستراتيجيين الذين تستمع إلى أقوالهم، شخصاً يكون مصيباً معظم الوقت؟



إنّ «بحثي» في هذا الموضوع (وأنا أضع كلمة بحثي بين قوسين مزدوجين؛ لأنّ جهودي في هذا المجال محدودة تماماً، ومستندة إلى قراءات وأقوال من هنا وهناك، بصورة تجعلها غير جديرة أن تكون بحثاً جدياً)، يتألف بصورة رئيسة من قراءة التنبؤات، وملاحظة مدى قلّة فائدتها. وقد كتبت مذكّرتين نتيجة لذلك:

- «قيمة التنبؤات، أو من أين أتى هذا المطر كلّهُ؟» (15 فبراير 1993 م).
- «قيمة التنبؤات 2، أو أعطِ ذلك الرجل سيجاراً»، (22 أغسطس 1996 م).

وفي المذكرة الثانية، استخدمت بيانات من 3 استطلاعات اقتصادية نصف سنوية، تنشرها «وول ستريت جورنال»، «Wall Street Journal Econmic» كي أوضح قلّة فائدة التنبؤات.

أولاً: هل كانت التنبؤات صحيحة بصورة عامّة؟ الإجابة الواضحة هي «لا». فمن حيث المعدّل العام، كانت التنبؤات الخاصّة بمعدّلات سندات الخزينة لتسعين يوماً، ومعدّلات السندات لثلاثين يوماً، وسعر تبادل الين/الدولار مدّة ستّة أشهر واثنى عشر شهراً، مخطئة كلّها بمعدل وسطي يبلغ 15%. وبعد ستّة أشهر من ذلك، أخطأ المتنبؤون عامّة في تحديد أسعار الفائدة على السندات البعيدة الأجل بمقدار 96 نقطة أساس، (وهذا انحراف كبير إلى درجة أنّه يغيّر قيمة سند قيمته 1000 بمقدار 120 دولاراً).

ثانياً: هل كانت المتنبؤون ذات قيمة؟ تكون التنبؤات كبيرة القيمة، عندما تستطيع أن تتوقّع حدوث تغيير. أمّا إذا توقّعت أنّ شيئاً لن يتغيّر، ثم لم يتغيّر فعلاً، فمن المستبعد أن يجلب لك هذا التنبؤ الصائب أي مال كثير. لكنّ التنبؤات الصائبة بحدوث تغيير، يمكن أن تكون كبيرة الفائدة. في استطلاعات (وول ستريت جورنال) التي تحدّثت عنها، لاحظت أنّ المتنبئين أخطأوا تماماً، في توقّع عدد غير قليل من التغيّرات الرئيسة (بينما كان من شأن التنبؤات الصائبة أن تساعد الناس على

جني الأموال وتجنّب الخسائر): زيادة أسعار الفائدة عامي (1994 – 1996) م، وانخفاض أسعار الفائدة عام 1995 م، والتقلّبات الضخمة في علاقة الدولار/الين. والخلاصة: لم يوجد ترابط كبير بين التغيّرات التي حملتها تلك التنبؤات، والتغيّرات التي حدثت في الواقع فعلاً.

ثالثاً: ما مصدر تلك التنبؤات؟ الإجابة بسيطة هنا: يقوم معظم التنبؤات على الاستقراء، أي على استنتاج المستقبل من الماضي. وفي المتوسط، كانت التنبؤات ضمن حدود 5%، من المستويات التي سادت عند وضع تلك التنبؤات. على غرار كثير من المتنبئين، كان هؤلاء الاقتصاديون «يقودون سياراتهم»، وهم يثبّتون أعينهم على المرأة الخلفية بصورة تسمح لهم بإخبارنا كيف كانت الأمور، وليس في أي اتجاه تسير فعلاً. ينطبق هذا على القول السائر: «من الصعب أن يقوم المرء بتنبؤات دقيقة، خاصة في ما يتعلق بالمستقبل». يمكن أن نسج على غرار هذا القول قولاً صحيحاً آخر أيضاً: «إنّ التنبؤ بالماضي لعبة سهلة».

رابعاً: هل كان المتنبئون مصيبين في أي وقت؟ الإجابة هي «نعم» بكل تأكيد. ففي كل استطلاع نصف سنوي على سبيل المثال، وجدتُ أحدًا يقول إنّ عائدات السندات ذات الثلاثين عاماً ستراوح بين 10 أو 20 نقطة أساس، وذلك حتّى مع تغيير معدّلات أسعار الفائدة تغييراً شديداً. لكنّ التنبؤ الفائز كان أكثر دقّة بكثير، من «إجماع» التنبؤات؛ لأنّ ذلك الإجماع أخطأ التنبؤ بمقدار (70 – 130) نقطة أساس.

خامساً: إذا كان المتنبئون مصيبين في بعض الأوقات – وإذا كانوا مصيبين إلى هذا الحد الكبير – فما الذي يجعلني مصرّاً على موقفني السلبي من التنبؤات؟ لأنّ الأمر المهم في التنبؤ، لا يتمثّل في إعطاء الإجابة الصحيحة مرّة واحدة. الأمر المهم هو إعطاء الإجابة الصحيحة بصورة مستمرة.

لقد مضيت في مذكرة عام 1996 م: لأبيّن «أمريّن يمكن أن يحملاك على التفكير مرّتين، قبل الثقة بالتنبؤات الصحيحة». أولاً: لقد فشلت هذه التنبؤات عامّة، في تقديم توقّعات صحيحة في الاستطلاعات، اللهم باستثناء التنبؤ الذي فاز فعلاً. ثانياً: لم يصب أصحاب هذه التوقّعات الفائزة في نصف المرّات على الأقل، فقد كانت توقّعاتهم أكثر ابتعاداً عن الصواب، حتّى من وسطيّ الإجماع الخطأ. لا تعدّ البيانات في حدّ ذاتها أمراً أكثر أهميّة طبعاً، بل المهم هو الاستنتاجات (بافتراض أنّها صحيحة وقابلة للتعميم)، وما يتفرّع عنها.

توجد طريقة يمكن أن تجعل المرء مصيباً أحياناً، وهي المحافظة دائماً على القول بصعود السوق أو هبوطها. فإذا بقيت ثابتاً على رأي واحد مدّة كافية، فقد تجد نفسك مصيباً عاجلاً أم آجلاً. وإذا كنت مخالفاً للآخرين دائماً، فمن المحتمل تماماً أن تحظى بالتصفيق آخر الأمر لقاء توقّعاتك غير التقليدية، عندما تفلح تلك التوقّعات في التنبؤ بصورة لم يقم بها أحد غيرك. لكن هذا لا يعني أن تنبؤاتك كانت تتمتع بقيمة فعلية على نحو مستمر...

يمكن أن يكون المرء مصيباً في ما يخصّ المستقبل العام (الصورة الكبيرة) مرّة كل مدّة. لكنّه لن يستطيع أن يحقق ذلك بصورة منتظمة أو مستمرة. لا يفيدنا شيئاً أن يكون لدينا استطلاع يضم 64 تنبؤاً، من بينها حفنة من التنبؤات الصائبة. علينا أن نحدّد تلك التنبؤات الصائبة كي نستفيد منها. وإذا كانت التنبؤات الصائبة التي تأتي كل ستة أشهر قادمة من اقتصاديين مختلفين، فمن الصعب أن يقتنع المرء بوجود قيمة حقيقية في تلك التنبؤات جملةً.

«قيمة التوقّعات، أو أعطِ ذلك الرجل سيجاراً» 22 أغسطس، 1996م

“The Value of Predictions II, or Give That Man a Cigar,” August 22, 1996.



يُشير ما تقدم من مناقشة لمسألة التوقّعات أو التنبؤات، إلى أنّ لدينا معضلة: تتحدّد نتائج الاستثمار كلياً بما سيحدث في المستقبل. بينما يمكن أن نعرف ما الذي سيحدث في المستقبل معظم الوقت، عندما تكون الأمور «عادية»، فإننا لا نستطيع معرفة الكثير عمّا سيحدث في تلك اللحظات «غير العادية»، التي تكون المعرفة فيها مهمة إلى أقصى حد.

- في معظم الأحيان، يتنبأ الناس بمستقبل شديد الشبه بالماضي القريب.
- لسنا مخطئين بالضرورة: في معظم الأوقات يكون المستقبل، إعادة للماضي القريب إلى حد كبير.
- استناداً إلى النقطتين السابقتين، يمكن استنتاج أنّ التنبؤات ستكون صحيحة معظم الوقت: إنّها تستقرُّ عادة المستقبل؛ اعتماداً على الماضي، وتكون صحيحة.
- لكن التنبؤات الكثيرة التي تستقرُّ المستقبل بصورة صحيحة انطلاقاً من تجارب الماضي، لا تملك الإقيمة قليلة. ومثلما تفترض التنبؤات عادة، أنّ المستقبل يشبه الماضي كثيراً، تفعل الأسواق ذلك أيضاً، إذ إنّها تحدّد السعر بصورة لا تعدو أن يكون استمراراً للماضي القريب. وهكذا، فإذا جاء المستقبل شبيهاً بالماضي، فمن المستبعد

أن يجني أحد أموالاً كثيرة، حتّى إن كان من الذين توقّعوا أن الأمر سيكون على هذه الصورة، فأصابوا في توقّعهم.

- لكن من وقت إلى آخر، يأتي المستقبل شديد الاختلاف عن الماضي.
- في هذه الأوقات، يكون للتنبؤات الصائبة قيمة عظيمة.
- في هذه الأوقات أيضاً، من المستبعد كثيراً أن تأتي التوقّعات صائبة.
- قد يتّضح أن بعض التوقّعات كان صائباً في هذه اللحظات ذات الأهمية الكبيرة. وهذا ما يوحي بإمكانية أن نتنبأ بالأحداث الرئيسية بصورة صحيحة. لكن من المستبعد أن تأتي التنبؤات الصحيحة من الأشخاص أنفسهم بصورة مستمرة أو متّسقة.
- تشير خلاصة هذه المناقشة كلّها، إلى أنّ التنبؤات بالميزان العام، ليست ذات قيمة كبيرة على الإطلاق.

إذا كنت في حاجة إلى برهان؛ فاسأل نفسك عن عدد المتنبئين الذين أصابوا في توقّع مشكلة القروض الميسّرة، أو أزمة الإئتمان العالمية، أو الانهيار الكبير عامي (2007 - 2008) م. لا بدّ أنّك تستطيع تحديد عدد من هؤلاء المتنبئين المصيبين. وقد تخلص من ذلك إلى أنّ توقّعاتهم كانت كبيرة القيمة. لكن، اسأل نفسك الآن: كم واحداً من هذه الحفنة من المتنبئين، استطاع أن يتنبأ فعلاً بالتعافي الاقتصادي، الذي جاءت بدايته البطيئة عام 2009م، أو بالنهوض الضخم الذي شهدته تلك السنة. أعتقد أن الإجابة ستكون: «عددهم قليل جداً».

هذه ليست مصادفة على الإطلاق. من المرجح أن من توقّعوا أن يحدث - بصورة صحيحة - ما حدث في عامي (2007 - 2008) م، قد فعلوا ذلك جزئياً على الأقل؛ لأنهم ميّالون إلى الآراء السلبية والتشاؤم عادة. وهكذا، فمن المرجح أنّهم قد ظلوا على سلبيتهم في عام 2009م، فلم يتوقّعوا التعافي والنهوض. إنّ الفائدة الإجمالية لهذه التوقّعات ليست كبيرة... حتّى إن كانت مصيبة جزئياً في ما يخص بعض الأحداث المالية الأكثر أهميّة، في السنوات الثمانين التي مضت.

إذن، فالسؤال الرئيس هو ليس: «هل تكون التنبؤات صحيحة أحياناً؟» ولكن: «هل تكون التنبؤات عامّة - أو تنبؤات شخص بعينه - ذات قيمة، وصالحة للعمل بموجبها بصورة مستمرة؟» لا يجوز لأحد أن يراهن بالكثير على أنّ الإجابة ستكون (نعم).

كان من شأن توقّع صائب للأزمة العالمية عامي (2007 - 2008) م، أن يكون ذا قيمة هائلة. لكن، إذا رأيت ذلك التوقّع آتياً من شخص لا يكون مصيباً بصورة مستمرة، أو في معظم الأحيان،

أو من شخص ميّال إلى الرؤية السلبية عادة، فهل تبني سلوكك بناءً على هذه التوقعات؟ هذه هي مشكلة التنبؤات غير المتسقة: لا تكمن المشكلة في أنّ هذه التنبؤات لا تصدق أبداً، بل في أنّ سجل التنبؤات ليس إيجابياً بالمقدار الكافي، ليحملنا على الفعل أو التصرف؛ اعتماداً على هذه «البصيرة» العارضة.



ليس سرّاً أنّي أعتقد رأياً غير محبّب للتنبؤات والتوقعات كلّها، ولمن يؤمنون بها إيماناً ثابتاً. والواقع أنّي توصلت إلى اسم أطلقه على هؤلاء الناس.

ينتمي معظم المستثمرين الذين قابلتهم خلال هذه السنين إلى مدرسة «أعرف». إنّ تمييز هؤلاء الأشخاص أمر سهل؛ لأنهم:

- يعتقدون أنّ معرفة التوجّه المستقبلي للاقتصاد، ولأسعار الفائدة، ولأسواق، وللأسهم الشائعة التي يلاحظها أكثر الناس، أمر أساسي للنجاح في الاستثمار.
- واثقون كل الثقة أنّ هذه المعرفة ممكنة التحقيق.
- واثقون أيضاً، أنّهم يستطيعون تحقيقها.
- يدركون أنّ الكثير من الأشخاص الآخرين يحاولون أن يفعلوا الأمر نفسه أيضاً، لكنهم يرون أنّ: (أ) كل شخص يمكن أن يكون ناجحاً في الوقت نفسه، أو (ب) يمكن لقلّة فقط أن ينجحوا، وهم من ضمنها.
- مرتاحون ومطمئنون للاستثمار؛ استناداً إلى آرائهم في ما يخص المستقبل.
- يسرّهم أن يطلعوا الآخرين على آرائهم هذه، على الرغم من أنّ التوقعات الصائبة، يفترض أن تكون ذات قيمة كبيرة جداً، إلى حدّ يجب أن يجعلهم يمتنعون عن تقديمها مجاناً.
- نادراً ما ينظرون نظرة فاحصة إلى الوراء؛ لتقويم سجلهم في مجال التنبؤ بالمستقبل.

«الثقة الزائدة» "Confident" هي الكلمة المفتاح لوصف أفراد هذه المدرسة؛ مدرسة «أعرف». أما مدرسة «لا أعرف»، فإنّ أصحابها لا يحبّون التعبير عن آرائهم، ويعتقدون أنّ المرء لا يستطيع أن يعرف المستقبل، وأنّه ليس مضطراً إلى محاولة معرفته. وهم يرون أنّ الهدف الصحيح هو أن يقوم المرء بعملة الاستثماري على أفضل وجه ممكن، في ظل غياب تلك المعرفة التي هي معرفة مستحيلة. إذا كنت من أتباع مدرسة «أعرف»، فعليك أن تعرف المستقبل (ولعلّ عليك أيضاً أن تجعل الناس يلاحظون ذلك). قد يبحث الناس عنك التماساً لآرائك، وقد تصبح ممّن يعدّون ضيوفاً مرغوبين على العشاء... خاصة عندما تكون سوق الأسهم في حالة صعود!

إما إذا انضمت إلى مدرسة «لا أعرف»؛ فستكون النتائج أقل وضوحاً وأكثر اختلاطاً. ستتعب سريعاً من قول كلمة «لا أعرف» لأصدقائك وللغرباء على حدّ سواء. وبعد مدّة من الزمن، سيكتفّ أقرباؤك أنفسهم عن سؤالك عن رأيك في وجهة السوق. ولن تحظى أبداً بالفرصة التي تحدث مرّة كل ألف مرّة، عندما يصيب توقّعك فتششر (وول ستريت جورنال) صورتك على صفحاتها. أمّا من ناحية أخرى، فستوفّر على نفسك إحراج تلك الأوقات الكثيرة، التي يتّضح فيها أنّ تنبؤاتك كانت خطأ، إضافة إلى أنّك ستوفّر على نفسك الخسائر، التي يمكن أن تنتج بسبب الإقدام على الاستثمار، استناداً على مبالغتك في مقدار معرفتك بالمستقبل.

«نحن وهم» 7 مايو، 2007م

“Us and Them,” May 7, 2004

لا يجب أحد أن يضطر إلى الاستثمار للمستقبل، في ظل الافتراض القائل إنّ المستقبل غير قابل للمعرفة إلى حدّ كبير. أمّا من ناحية أخرى، وإذا كان المستقبل قابلاً للمعرفة، فمن الأفضل أن نواجه الأمر، ونعثر على سبل أخرى للتلاؤم معه، بدلاً من الاعتماد على «التنبؤات». ومهما تكن الحدود المفروضة علينا في عالم الاستثمار، فمن الأفضل كثيراً أن نقرّ بهذه الحدود ونتأقلم معها بدلاً من إنكارها ومحاولة صياغة صورة من عندنا. نعم! يوجد أمر آخر: يمكن أن تنشأ مشكلات كبرى، عندما ينسى المستثمرون الفارق بين الاحتمالية والنتائج؛ أي عندما ينسون ما يتعلّق بحدود المعرفة:

- يؤمنون بأنّ شكل توزّع الاحتمالات قابل للمعرفة الأكيدة (وبأنّهم يعرفون هذا الشكل).
- يفترضون أنّ النتيجة الأكثر احتمالاً، هي النتيجة التي ستحدث فعلاً.
- يفترضون أنّ النتيجة المتوقّعة، تمثّل النتيجة الفعلية تمثيلاً صائباً دقيقاً.
- يتجاهلون إمكانية حدوث النتائج غير المرجّحة.

إنّ المستثمرين الذين لا يتمتّعون بالحرص والحصافة، والذين يتفاوضون عن هذه الحدود، يميلون إلى ارتكاب أخطاء في محافظتهم الاستثمارية، ويصابون كثيراً بخسائر فادحة. تلكم كانت قصة ما بين عامي (2004 – 2007) م: لأنّ كثيراً من الناس بالغوا في تقدير مدى إمكانية المعرفة بالنتائج التي ستحدث، ومدى إمكانية التحكّم بهذه النتائج، فقد قلّوا من تقدير المخاطر الماثلة في الأمور التي كانوا يفعلونها.



لا تعدّ «محاولة التنبؤ بالمستقبل أو توقّعه، يمكن أن تتجح أو لا تتجح» مسألة من مسائل التأمل الخامل أو الدراسة الأكاديمية فقط. بل لها - أو يجب أن يكون لها - تبعات مهمة في ما يخص سلوك

المستثمر. إذا انخرطت في نشاط يتضمّن قرارات لها تبعات في المستقبل، فمن الواضح تمامًا أنّك ستتصرّف بطريقة معيّنة إذا ظننت أنّ المستقبل قابل للتنبؤ، وستتصرف بطريقة مختلفة إذا ظننت أنه ليس كذلك.

يوجد سؤال رئيس يتعيّن على المستثمر أن يجيب عليه، وهو إن كان يرى المستقبل قابلاً للمعرفة أم غير قابل للمعرفة. سيتصرّف المستثمرون الذين يظنّون أنّهم يعرفون ما يحمله المستقبل بطريقة واثقة، سيقدّمون عروضاً جريئة محدّدة، وسيركّزون أوضاعهم الاستثمارية، ويزيدون حيازاتهم عبر الاقتراض، معتمدين على النمو المستقبلي. بكلمات أخرى: سيقومون بكل ما من شأنه أن يزيد المخاطر، لو أنّ المستقبل كان مجهولاً. ومن ناحية أخرى، فإن من يشعرون أنّهم لا يعرفون ما يحمله المستقبل، سيتصرّفون بصورة مختلفة تمامًا: سينوّعون استثماراتهم، وسيحتفظون، وسيقللون من الاعتماد على القروض (أو لا يعتمدون عليها أبدًا)، كذلك سيركّزون على القيمة اليوم بدلاً من النمو المستقبلي، وسيحافظون على وضع جيّد من حيث هيكلية رأس المال، وسيستعدّون لمجموعة متنوّعة من النتائج المحتملة.

لقد كان أداء مستثمري المجموعة الأولى أفضل بكثير، خلال السنوات التي سبقت الانهيار. لكنّ المجموعة الثانية كانت أفضل استعدادًا عندما بدأ الانهيار، وكان لدى أفرادها مقدار أكبر من رأس المال المتوافر (ومن المعنويات السليمة العالية) بصورة سمحت لهم بالاستفادة من صفقات الشراء التي جرت عند نقطة الحضيض.

«المحكّ» 10 نوفمبر، 2009م

“Touchstones,” November 10, 2009

إذا كنت تعرف المستقبل؛ فمن السخف أن تتخذ موقفًا دفاعيًا. يجب أن تتصرّف بصورة هجومية، وأن تستهدف الاستثمارات الأكثر نجاحًا. لا يمكنك أبدًا أن تحشى الخسارة في هذه الحالة. هنا يكون تنويع الاستثمارات غير ضروري، وتكون زيادة الاعتماد على الاقتراض إلى الحد الأقصى أمرًا صحيحًا. والحقيقة هي أنّ إظهار التواضع في غير محله في ما يخص ما تعرفه، يمكن أن يؤدي إلى ضياع الفرص (تقويت الريح). ومن ناحية أخرى، إذا كنت لا تعرف ما ينطوي عليه المستقبل، فمن الحماقة تمامًا أن تتصرّف مثلما أنّك تعرف ذلك. لنعد إلى ما قاله أموس تيفرسكي في تلك العبارات المحكمة التي افتتحتُ بها هذا الفصل. لقد كان جوهر كلامه واضحًا تمامًا. إنّ الاستثمار في مستقبل لا نستطيع معرفته، واعترافنا بعدم قدرتنا على معرفته أمر محبط. لكن، وإذا كانت تلك المعرفة المسبقة سرابًا ليس إلّا، فإنّ إقدامك على الاستثمار كأنك تعرف ما سيحدث، أمر يقارب الحماقة. لعلّ مارك توين قد عبّر عن هذا الوضع أفضل تعبير: «ليس ما لا تعرفه هو ما يوقعك في المشاكل. ما يوقعك في المشاكل هو ما تعرفه على وجه اليقين». إنّ مبالغتك في تقدير ما تستطيع

أن تعرفه أو أن تفعله، أمر يمكن أن يكون شديد الخطورة عليك، سواء في جراحة الدماغ، أم في عبور المحيطات، أم في عالم الاستثمار. أمّا الاعتراف بحدود ما نستطيع معرفته - والعمل ضمن هذه الحدود بدلاً من المغامرة خارجها - فهو قادر على منحك ميزة كبرى.