

Виктор Нидерхоффер

"Университеты биржевого спекулянта"

Книга Виктора Нидерхоффера - его оригинальный взгляд на искусство биржевых спекуляций. В книге он рассказывает о уроках, которые преподнесла ему жизнь, о ловушках для начинающих трейдеров, о философии биржи.

В память о моем отце, Артуре Нидерхоффере

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие

Благодарности автора

Старый трейдер и йена

Глава первая. Уроки Брайтон-Бич

Глава вторая. Паника и "худу"

Глава третья. Дельфийский оракул и наука

Глава четвертая. Убытки, возмещение убытков, тенденции и погода

Глава пятая. Победы и уверенность в себе

Глава шестая. О природе игр

Глава седьмая. Настольные игры

Глава восьмая. Азартные игры

Глава девятая. Обман и графические модели

Глава десятая. Секс

Заключение

Предисловие

Мне надоело слушать, как учителя говорят мне: «Ты должен это понимать, ведь у тебя отец - полицейский. Ты должен подавать пример другим.

Артур Нидерхоффер, из воспоминаний о своем сыне

«Вылезай! Это тебе не под силу, ты до этого не дорос, как и до рынка!»

Эти выкрики, звучащие с венгерским акцентом, обращены ко мне. Мы с дочерью Кейти боремся с волнами Атлантики, накатывающимися на берег Лонг-Айленда в Саутхэмптоне. Океан, разбуженный ураганом «Эндрю», бушевал весь тот уик-энд в августе 1992 года. Мы оборачиваемся. Перед нами наш гостеприимный хозяин - легендарный и непобедимый Джордж Сорос, тот самый король спекулянтов, который однажды сумел свалить Английский банк. На нем крохотные плавки - как и многие пожилые богатые европейцы, на отдыхе шестидесятилетний Сорос позволяет себе некоторую вольность в костюме. Это уж слишком! Мой бывший босс, желчный миллиардер, пригласивший нас в свой загородный дом на выходные дни, кричит на меня.

«Нет, - возражаю я. - Этот способ рекомендован великим Фрэнсисом Гэлтоном: сесть лицом к воде, зарыть руки в песок, и пусть волны перекатываются через тебя». Хотя мне не выпала судьба провести детство в Саутхэмптоне, где воздух напоен ароматами, где ярко сияет солнце, а волны слишком велики для простых работяг вроде меня, выросших на Брайтон-Бич в Бруклине, я заявляю: «Я отлично знаю, что такое большие волны. Это моя экологическая ниша».

Никогда не забывая заранее обдумать пути к отступлению, я поспешно добавляю: «Как бы то ни было, добрые люди всегда могут спасти утопающего. Надо построиться в цепочку, крепко взяв друг друга за руки, а тот, кто впереди, - то есть ты, Сорос, - должен схватить меня в последний момент перед тем, как волна отхлынет».

Как бы я ни храбрился, меня пробирает дрожь. Я - спекулянт, я зарабатываю на хлеб тем, что ворожаю большими волнами. Строго говоря, мои функции в экономике заключаются в том, что я обеспечиваю равновесие спроса и предложения. Я продаю, когда цены растут, и покупаю, когда они падают. Когда цены растут и потребители стремятся скорее обменять свои деньги на товар, я беру у них деньги и даю им товар. Таким образом я сбиваю цены и препятствую возникновению дефицита. Когда же цены падают, а производителям надо получить деньги за свою продукцию, я даю им деньги и беру их товар. Таким образом, поддерживая уровень цен, я предотвращаю банкротство производителей, регулируя товарное производство. Это похоже на то, как капитан распределяет запас продовольствия в неожиданно затянувшемся рейсе.

Накатывавшиеся на берег огромные океанские волны, с которыми я боролся в тот день, были порождены, как оказалось, сильнейшим за последние двадцать лет ураганом. Хотя тогда я ничего не сказал Джорджу, было ясно, что происходит что-то необычное.

Даже в наш век высоких технологий природные катастрофы нередко вызывают потрясения на мировых рынках. Извержения вулканов, бури, землетрясения - все это воздействует на фондовые рынки и финансовые системы современного мира.

Так произошло и в тот раз. Рыночные потрясения, последовавшие за ураганом «Эндрю» спустя два дня, едва не утопили меня (Сорос был прав, когда советовал вылезать из воды!). Рухнули рынки казначейских обязательств [*Казначейские обязательства - ценные бумаги, удостоверяющие внесение их держателями денежных средств в бюджет государства и дающие право на фиксированный доход в течение всего срока владения этими ценными бумагами. - Прим. ред.*] и акций [*Акции - ценные бумаги, удостоверяющие вложение капитала и гарантирующие получение части его прибыли в виде дивиденда. - Прим. ред.*], предположительно по причине того, что страховые компании были вынуждены выбросить на рынок большой объем облигаций, [*Облигация - ценная бумага, удостоверяющая внесение ее владельцем денежных средств и подтверждающая обязательства возместить ему номинальную стоимость этой ценной бумаги в предусмотренный в ней срок, с уплатой фиксированного процента. В отличие от акций облигация не дает владельцам права голоса на собраниях акционеров. - Прим. ред.*] чтобы выполнить свои обязательства по ущербам, нанесенным ураганом. Все взаимосвязано. Когда казначейские обязательства упали на 2%, на столько же упал доллар: спрос на американскую валюту со стороны иностранных инвесторов [*Инвестор - юридическое или физическое лицо, вкладывающее денежные средства в какой-либо инвестиционный проект и определяющее объемы и направления вложения этих средств. - Прим. ред.*] снижается при снижении цен на акции и облигации.

Я едва не пошел ко дну, пытаясь повернуть назад все эти волны, порожденные ураганом. Приблизительно в это время Сорос стал называть меня бедолагой. Он не раз говорил мне: «Виктор, не обижайся, но не пора ли тебе закрывать лавочку?»

Рыночные потрясения, связанные с погодой, были не единственной моей проблемой. «Им» удавалось переигрывать меня почти при каждом значительном колебании рынка. В первом квартале 1995 года «они» поймали меня с длинной позицией по доллару в момент, когда курс доллара по отношению к иене упал на 20%. Наоборот, у меня была короткая позиция по доллару во второй половине года, когда курс изменился в обратную сторону на те же 20% (анализ таких движений рынка я называю «анализ Ло-Баголы», в честь одного еврея из Африки, который заметил подобные закономерности в ежегодных миграциях слонов).

Один из моих друзей, прочитав ранний черновой вариант этой книги, прислал мне взволнованное письмо: «Я серьезно обеспокоен. Не вызывает сомнений, что рано или поздно ты обанкротишься. Стоит ли мне вообще рисковать деньгами на рынке фьючерсов [*Фьючерсы (фьючерсные сделки) - спекуляция на разнице в ценах в контрактах на поставку биржевого товара. - Прим. ред.*] и, если уж идти на такое безрассудство, зачем мне нужен Нидерхоффер? Я понимаю, что это звучит резко, но думаю, что лучше высказать свое мнение прямо и без обиняков».

Как и большинство преуспевающих людей, занимающих прочные позиции в бизнесе и в обществе, я склонен преувеличивать свои неудачи. В первую очередь это предохраняет меня от чрезмерной самоуверенности - прямого пути к провалу в любом роде деятельности, где один неверный шаг может привести к непоправимой катастрофе. Никому и в голову не пришло научить пассажиров «непотопляемого» «Титаника» пользоваться шлюпками (чтобы всегда помнить об этой истории, перед входом во все мои офисы висит фотография этого корабля). Кроме того, в нашем обществе слишком большую роль играет чувство зависти, которое к тому же нередко бывает направлено именно на биржевых игроков, но если людям напоминать о своих неудачах, то они завидуют тебе немного меньше.

Я научился подчеркивать свои слабые места, когда играл в сквош [*Сквош - упрощенный вариант игры в теннис (без сетки). - Прим. ред.*], а в этой игре я был чемпионом Северной Америки. Это внушало моим соперникам такое чувство самоуверенности, что они даже не замечали, что я не проигрывал почти ни одной игры в течение всех десяти лет, пока носил титул чемпиона США. Ничто не проходит так быстро, как успех. Но в середине 1996 года большинство рейтинговых агентств [*Рейтинговое агентство - организация, определяющая рейтинг (относительную кредитоспособность заемщика или качество и надежность ценных бумаг). - Прим. ред.*] считало меня лучшим в моей области за последние три года. Тим Хорн, мой первый клиент, активами [*Активы - кассовая наличность, банковские депозиты, ценные бумаги, ссуды, недвижимость и другие материальные ценности, принадлежащие физическому или юридическому лицу. - Прим. ред.*] которого я управлял, остается им уже пятнадцатый год. Его первоначальные 100 тысяч долларов вложений превратились в 6 миллионов, не считая комиссионных [*Комиссионные - гонорар, получаемый агентом за работу (услуги брокера оплачиваются по шкале, устанавливаемой биржей). - Прим. ред.*], - это составляет доход около 30% годовых.

Еще один из моих первых клиентов. Пол Сифрино, написал мне в июне 1995 года: «Учитывая превосходные результаты, которых Вы достигли, предлагаю рассмотреть вариант соглашения, по которому Вы получали бы дополнительную долю прибыли». Он настаивал на том, чтобы выделить часть прибыли на благотворительные цели, и просил меня выбрать, куда ее направить. По иронии судьбы биржевого игрока, на следующий день после получения этого письма я потерял 20% вложений Пола.

Я не очень верю в гипотезы наподобие теории эффективного рынка, теории случайных цен или теории рациональных ожиданий. Мой биржевой опыт опровергает их. Я строю свою игру на статистических «отклонениях», анализе многовариантных временных серий и на количественном измерении постоянных психологических склонностей. Я не читаю никаких газет, кроме «Нэйшнл Инквайер». У меня нет телевизора, я не слежу за новостями, ни с кем не разговариваю в течение торгового дня и стараюсь не читать книг, написанных позже, чем сто лет назад. В течение последних 15 лет я проводил сделки по фьючерсам на сумму в среднем более одного миллиарда долларов в месяц по номинальной стоимости (иногда сделки на такую сумму проводились в течение одного дня), вкладывая свои деньги и деньги клиентов. Иногда я достигал успеха, часто - терпел неудачи, причем некоторые из них означали потерю сумм, выражавшихся семи- и даже восьмизначными цифрами. Бывало, что за день я терял суммы, превышавшие 25% моих ликвидных активов [*Ликвидные активы (ликвидный, ликвидность) - термин, означающий легкость, с которой те или иные активы могут быть превращены в деньги. - Прим. ред.*] и чистых активов [*Чистые активы (чистый оборотный капитал, активное сальдо) - превышение доходов над расходами в торговом или платежном балансе. Определяется как разница между величиной текущих активов и сумм по текущим обязательствам). - Прим. ред.*] моих клиентов.

Всего к настоящему времени я провел около двух миллионов сделок, имея в среднем 70 долларов прибыли на каждой. Значение квадратичного отклонения такой цифры средней прибыли от случайной равняется примерно 700. Вероятность случайного появления такого значения отклонения приближается к вероятности того, что детали, разбросанные по автомобильной свалке, сами собой образуют «Макдональдс».

Я не собираюсь посвящать читателей в мои системы спекуляции - это не только не в моих интересах, но также и не в ваших. Если бы я и знал какое-то заклинание наподобие «Сезам, откройся», пригодное для биржевых спекуляций, я бы его не выдал. В этом мире деньги играют достаточно существенную роль, и ни я, ни мои друзья, ни один из тех, кого я знаю, не считают себя настолько состоятельными, чтобы открыть свои коммерческие секреты. Человек просто-напросто утратит свои преимущества перед другими и опять превратится в простого смертного, бьющегося за кусок хлеба. Конечно, можно довольствоваться и одним хлебом насущным, но лучше, когда другие пекут его, не пользуясь твоими рецептами.

Даже если бы я решил раскрыть те из своих секретов и систем спекуляции, которые до сих пор не потеряли своей эффективности, моя семья и близкие, мои партнеры и мои служащие стали бы категорически возражать. Искерпав все аргументы, они в конце концов заявили бы следующее: «Виктор, тебе и твоим наследникам стоило бы побольше узнать о ряде нашумевших судебных процессов по поводу разглашения коммерческих тайн, принадлежащих далеко не одному человеку».

Нет, исключено, чтобы кто-либо обменял секрет действительно эффективной схемы выработки больших денег на авторский гонорар за книгу. Кроме того, большинство систем, которые книги предлагают сегодня будущим спекулянтам, принципиально неверны. Большая часть выставляемых на продажу идей не имеет под собой никакой научной базы. Рекомендуемые схемы почти никогда не подтверждаются реальными статистическими данными, они базируются исключительно на слухах. Такие схемы можно придумывать каждый понедельник с утра пораньше. Когда о системах, основанных на четко определенных и систематически повторяющихся явлениях, рассказывают настоящие профессионалы, что бывает крайне редко, то это означает, что соответствующий экономический цикл вот-вот изменится и разумнее будет действовать вопреки подобным советам. То, что хорошо сегодня, завтра будет освоено всеми участниками рынка, а это уменьшит прибыльность. Можно сказать, что любая система перестает работать, когда ею начинают пользоваться слишком многие.

Я не смогу помочь вам зарабатывать деньги, если даже научу вас точно копировать методы работы профессиональных спекулянтов. Но я смогу научить вас гораздо более ценному: способу мышления, который приведет вас к новым достижениям. Я - хороший ученик, и у меня были прекрасные учителя. Среди них были самые разные люди: простые труженики, миллиардеры, гениальные полицейские, бродяги, председатели бирж, букмекеры, нобелевские лауреаты, выдающиеся статистики и несколько чемпионов мира в игровых видах спорта. Однако, как выражается мой шахматный наставник, международный гроссмейстер Арт Бисгир, «надо понимать, что это - урок, чтобы усвоить его». В этой книге я хочу привлечь внимание читателей к урокам, которые преподавали мне все эти великие люди.

Успехи в спекуляции зависят от обычных событий повседневной жизни. Спорт, музыка, природа, скачки, пирушки, женщины - все это нас многому учит. Удачливый спекулянт - тот, кто быстро возвращает цены к их естественному уровню. Умение действовать быстро и решительно необходимо в любой сфере деятельности.

Главная тема этой книги - уроки, которые я усвоил от моего отца, Артура Нидерхоффера. Его мягкость, доброта, ум и склонность к творчеству завоевывали любовь всех, кто знал его. Я передам вам то, чему он учил меня и что помогло мне выжить и добиться успеха в жизни. Уроками Артура были игры, в которые он неустанно играл со мной, тысячи тренировок, на которые он возил меня, истории, которые он мне рассказывал, книги, которые мы вместе читали, а также книги о жизни полицейских, которые он писал. Помимо практических жизненных уроков, которые я получил от отца и извлек из биржевого опыта, еще одной темой этой книги будут уроки, которые мне давал начиная с 1981 года - года смерти Артура - мой друг Джордж Сорос. Джордж считается лучшим спекулянтом в истории биржи. В течение восьмидесятих годов я вел большую часть его операций по товарам и ценным бумагам [*Ценные бумаги - денежные документы, определяющие взаимоотношения между лицом, выпустившим эти документы, и их владельцами. Ценные бумаги предусматривают выплату доходов в виде дивидендов или процентов. - Прим. ред.*] и был брокером [*Брокер - маклер, посредник, агент (фирма или лицо) по купле-продаже ценных бумаг или товаров на бирже. - Прим. ред.*] многих из его фондов, а также участвовал в ряде его проектов в качестве партнера. Между нами установились хорошие личные отношения, в основе которых лежит наша общая любовь к детям (у нас их на двоих одиннадцать) и теннису.

При этом обратите внимание, насколько различны эти два человека - Артур Нидерхоффер и Джордж Сорос. Для Артура было обычным делом за ночь съездить из Нью-Йорка в Бостон, чтобы отпечатать мою курсовую работу, дав мне возможность отдохнуть после трудного матча. Джордж никогда в жизни не испытывал потребности поменять ребенку пеленки. Артур был настолько беден, что никогда не мог позволить себе покупать ценные бумаги. Слухов о том, что Джордж собирается дать какое-либо интервью, достаточно для того, чтобы запустить сделки на десятки миллиардов. Артур всегда встречал и провожал всех родственников и родственников родственников, мотаясь в аэропорт на своем старом автомобиле. Джордж

не бывает на похоронах своих лучших друзей, но при этом незаметно помогает множеству людей, направляя на благотворительность миллиарды долларов. Из всех, кого мне довелось знать, не было никого человечнее Артура, и никто не стремился помочь человечеству больше, чем Джордж.

Я надеюсь, что мои опыты повседневной жизни обычного человека, соединенные с уроками, полученными от великих людей, помогут вам понять, что это за ремесло - покупать дешево и продавать дорого, и, может быть, даже научиться ему.

Виктор Нидерхоффер
Уэстон, Коннектикут
Ноябрь 1996 года

Благодарности автора

В этой книге использовано такое количество научных дисциплин, расчетов и исторических сведений, что если бы я писал ее один, мне потребовалось бы несколько жизней. Ее созданию помогало столько прекрасных людей, что мне неловко за качество итогового продукта, который мог оказаться сортом повыше. Немалая часть книги - это история жизни моих родителей, любивших друг друга более сорока лет. Значительная ее часть - это уроки, которые я извлек из повседневного опыта моих друзей Кэролайн Баум, Арта Бисгира, Дэна Гроссмана, Рудольфа Хаузера, Херба Лондона, Джима Лори, Ирвинга Ределя, Марти Райзмана, Роберта Шрейда, Джорджа Сороса, Стива Стиглера и Джоан Кеннеди Тейлор. Здесь я предпринял попытку привести в систему как можно большую часть этих знаний. Неоценимую помощь в этом мне оказали мои партнеры Поль Буйе и Стив Уиздом. Я хочу также поблагодарить своих коллег Ричарда Аллена, Карлоса Гарсиа, Дэна Мерфи, Джона Сматра, Майкла Кука, Питера Джоунза и Роберта Уинкапо за сделанные ими расчеты. К идее написания книги меня подтолкнули Стив Стиглер, Рон Волп, Тим Хорн и Пол Сифрино. Глава «Старый трейдер и иена» появилась благодаря усилиям мистера Конолли и мистера Маккейджа.

Мои друзья любезно помогали мне в работе над некоторыми частями книги. Том Уисвелл предоставил материалы, посвященные настольным играм. Это - плоды размышлений чемпиона мира по шашкам, который в течение пятнадцати лет владел этим титулом, о значении игры в жизни человека. Джон Конолли четыре месяца прожил у меня дома, глава за главой редактируя книгу и уточняя научную базу. Невозможно недооценить его вклад в создание тех глав книги, которые посвящены технике игры в покер и творчеству Данте и Хемингуэя. Джей Маккейдж, который был моим помощником в период 1994-1995 годов, проделал каторжную работу над одним из первых вариантов рукописи. Его знание классической литературы оказалось для меня бесценным, особенно при создании эпизодов, посвященных Дельфийскому оракулу и Ло-Баголе. Материалы по экологии я собрал в ходе совместной работы с Ричардом Зекхаузером и Стивом Уиздомом.

Я также весьма признателен за критику и помощь Лэрри Абрамсу, Биллу Херду, Хербу Лондону, Элен Нидерхоффер, Рою Нидерхофферу, Фрэнку Саттеруайту и Джоан Кеннеди Тейлор.

Большой вклад в написание отдельных глав книги внесли Билл Брэдфорд, Мюррей Фрэнк, Пэт Грэйни, Руди Хаузер, Митчелл Джоунс, Билл Кенворти, Ричард Костеланец, Даниэль Мерфи, Диана Нидерхоффер, Кейти Нидерхоффер, Джон Нормиле, Гарри Пинкус, Майкл Роберт, Адам Робинсон, Хэнк Шаткин и Джим Уинн. Стив Стиглер, Стив Уиздом и Стив Кили («Доктор Бо») помогли мне в поиске подхода и исторических примеров для всех глав книги.

Целый ряд одаренных художников участвовал в создании иллюстраций к историям, рассказанным в книге. Некоторые из этих иллюстраций вошли в настоящее издание.

И, наконец, самое главное: мой неутомимый редактор, Памела ван Гиссен, вдохновляла и поддерживала меня с самого начала и сделала из моего собрания историй связную книгу. Она приехала в Коннектикут и сама отредактировала и перепечатала рукопись, выбросив при этом несколько сотен страниц. Своим рождением эта книга обязана ей. Памела, я Вам глубочайшее признателен!

Моя жена Сьюзен прошла рядом со мной через многие битвы, о которых рассказывается в книге. Это она вдохновляла меня в течение последних двадцати лет, это она возилась с нашими четырьмя детьми (Артемисом, Кайрой, Рэндом и Викторией), пока я три года день и ночь корпел над этими страницами. В некоторых историях, вошедших в эту книгу, изменены имена и опущены отдельные детали событий. Это сделано для того, чтобы сохранить анонимность людей, о которых я рассказываю. В полном объеме

рукопись читали только Памела ван Гиссен и Стив Уиздом.

Несмотря на все мое стремление тщательно проверить каждый упоминаемый в книге факт и каждую приводимую цитату, боюсь, что мне не удалось избежать некоторых ошибок. Никто из моих помощников ответственности за это не несет.

Старый трейдер и йена

"Хотел бы я сейчас поменяться местами с этой рыбиной, - думал он. - У нее в море есть все, человеку ей нечего противопоставить, кроме своей воли и разума".

Эрнест Хемингуэй, "Старик и море"

Я - старый трейдер [Трейдер - торговец; биржевой спекулянт. - Прим. ред.], на валютном рынке я работаю с иеной. Было время, когда среди всех трейдеров у меня были наилучшие результаты. Я занимал высшую строчку в рейтингах, мои фотографии публиковались во всех газетах, у моих дверей клиенты выстраивались в очередь. Симпатичные брокерши в разговоре флиртовали со мной и делились информацией о клиентах и деятельности центральных банков. Сам великий Сорос не раз поручал мне свои сделки.

Но я заплыл слишком далеко. Я купил доллары, когда курс доллар/иена был 1:93. Через пару часов курс упал до 1:88. Мне пришел конец. Банки отказали мне в кредитах, клиенты бросились от меня враспынную. Остались немногие - те, кто неуютно чувствует себя на фондовом рынке. Эти люди боятся, что акции снова рухнут, как это было в 1929 и 1987 годах. Они надеются, что благодаря мне им удастся хорошо заработать, ничем не рискуя. Я могу помочь им хорошо заработать, но они против того, чтобы я ввязывался в азартные игры, а без этого больших денег не сделать. Возможности открываются только тем, кто рискует. Однако я не самоуверен, потому что мне случалось много раз проигрывать.

Лопес, восемнадцатилетний студент из Мексики, одно время работал у меня бесплатно - просто для того, чтобы учиться. Он делал расчеты, приносил мне чай, будил меня, когда я валился от усталости. Сейчас он работает в другой компании, более удачливой, чем моя, но после работы часто заходит ко мне. Он говорит мне:

"Виктор, сегодня вечером я могу тебе помочь. Мы же раньше делали вместе кое-какие деньги".

Я отвечаю ему:

"Не стоит, твоя нынешняя фирма лучше, за нее и держись".

"Я помню, как доллар падал десять дней подряд, а ты его покупал и покупал. Зато когда он пошел вверх, мы все убытки покрыли с лихвой".

"Было такое, да только доллар сейчас идет вверх, а мы продаем. Банк Японии и Казначейство США хотят поднять курс доллара. Весь мир хочет поднять курс доллара, а я иду против течения. У меня короткая позиция уже на триста миллионов, рынок против меня".

"Принести чаю? Доллар уже давно идет вверх. Давай я сделаю кое-какие расчеты".

"Конечно, сделай. Как коллега - коллеге".

"Виктор, есть тенденция к понижению. Можно я тоже буду продавать?"

"Нет, ты еще слишком зелен, чтобы все ставить на карту. Научись выжидать, пока направление рынка не определится ясно".

Когда в Нью-Йорке семь вечера, в Азии утро. Там сияет солнце, и мужчины в белых рубашках готовятся к бою. Банки ждут, когда клиенты начнут продавать доллары, хеджируя [Хеджирование - система заключения срочных контрактов, учитывающая вероятные в будущем изменения обменных валютных курсов с целью избежать неблагоприятных последствий этих изменений. - Прим. ред.] экспортные риски. Банки эти доллары купят. У них огромные преимущества передо мной, потому что я уже просидел перед экраном монитора один день и две ночи, у меня болят глаза, а третья ночь только начинается. Служащие банков по вечерам пьют саке со своими школьными приятелями, которые сейчас работают в министерствах, и узнают, что будет объявлено наутро и как им поступить - покупать или продавать. Когда бедняги, не входящие в этот круг, требуют провести расследование по поводу очередной утечки информации. Центральный банк заявляет, что никакого расследования не требуется, потому что утечки исключены. Бывая в Японии, я видел, как эти мужчины в белых рубашках остаются ночевать в гостиницах, когда надираются так, что не рискуют добираться до дома. Тех, кто все-таки добирается, ждет жена, массаж, переодевание и два часа в скоростном поезде к месту работы.

Моя жена с детьми уехала в Мэн. Она беспокоится за меня.

"Почему ты не хочешь остановиться? В этом году у тебя все как-то не ладится".

"Нет, есть тенденция к понижению", - отвечаю я.

Далеко я заплыл. Очень далеко. Должен быть обнародован торговый баланс Японии. Если сальдо [*Сальдо - разность между денежными поступлениями и расходами за определенный промежуток времени, между стоимостью экспорта и импорта. - Прим. ред.*] понизилось, то Соединенным Штатам не потребуется снижать курс доллара, чтобы сохранить американские рабочие места. Доллар еще больше вырастет, а я пойду ко дну, потому что по доллару у меня короткая позиция на сумму раз в десять больше, чем все мои деньги. Уже ходят слухи, что сальдо понизилось. Говорят, что Банк Японии умышленно допустил утечку информации, чтобы смягчить удар. Среднегодовое сальдо баланса Японии в торговле с США составляет 50 миллиардов долларов.

Помощник Государственного секретаря США заявил, что такой торговый баланс неприемлем. Я знаю его со студенческих времен в Гарварде. Тогда он числился экономистом. Ныне он говорит только то, что требуется его начальнику. Мне тоже нужно зарабатывать на хлеб, так что полезно знать, чего хотят демократы.

Великий Сорос голосует за демократов, при этом таким, как я, трудно даже и мечтать о таком богатстве, как у него. Может, я не так богат, как он, потому что после колледжа уехал в Чикаго.

Я разговариваю сам с собой:

"Лучше бы я никогда не знал ни Милтона Фридмана, ни Джорджа Стиглера, ни его сына Стива, ни Джима Лори с их классическим либерализмом".

"Глупец! Разве так говорят о друзьях? Ты же их любишь!"

"Да, я преклоняюсь перед ними, но они вгоняют меня в нищету".

"Это ничего не значит!"

Я ни с кем не разговариваю во время торговой сессии. Шум отвлекает меня от работы. Когда я играл в сквош, перед матчами я надевал на руку носок, чтобы никто не попытался мне ее пожать, тем самым отвлекая меня от предстоящей игры. Но сейчас я говорю сам с собой, чтобы успокоиться. Я не могу говорить громко, хотя рядом никого нет и никто не подумает, что я спятил.

Раньше, когда я работал по ночам, я слушал музыку. Но плеер сломался, а я не хочу тратить деньги на новый в то время, когда терплю убытки. Кроме того, пока я ставлю запись, с иеной может произойти что-нибудь очень важное. Хороший будет номер, если доллар упадет за те две секунды, пока я отвлекусь.

Сегодня мне нужна удача. Но лучше опираться на знания и опыт, чем рассчитывать на удачу.

Я думаю о музыке. О "Похоронных маршах", которые включают мои трейдеры, когда я иду ко дну.

"Реквием" Моцарта, "Лунная соната" Бетховена. Почему у меня по доллару не длинная, а короткая позиция? Хочется плакать. В "Похоронном марше" Бетховена тема в пределах четырех тактов проходит полный цикл развития - от высокого до-диеза до низкого соль-диеза. Курс иены к доллару прошел от высоких 105 к низким 80 и опять поднимается, уже дошел до 93. Что, если он вернется к 105?

Сейчас не время размышлять о циклах и о музыке. Надо думать об одном - об иене.

Моя единственная надежда - ужасный Центральный банк Малайзии. Он действует в пиратской манере - яростно атакует и не берет пленных. Он радуется, когда ему удастся разгромить меня или кого-то из моих коллег. К настоящему времени его убытки в борьбе с долларом достигли 10 миллиардов, страна близка к банкротству. Малайцы любят врывать на рынок в семь вечера по нью-йоркскому времени. Если они одновременно введут в бой всю свою банковскую сеть - пятьдесят банков в Австралии, Новой Зеландии и Сингапуре - и начнут продавать доллары, то, возможно, мне удастся организованно отступить под их прикрытием.

Никогда нельзя терять надежду. Но лучше полагаться на науку. Я знаю, как реагирует иена на повышение цен на сою и понижение цен на золото. Если обстоятельства будут складываться удачно, то случая я не упущу.

У Сороса по доллару длинная позиция. Он всегда идет туда, куда идут правительства и бизнес. От своего отца он научился бороться за свою жизнь еще тогда, когда гестаповцы сгоняли евреев в концентрационные лагеря. А мой отец умер потому, что послушался важных умников в госпитале и дал накачать себя химией, от которой у него потом отказали легкие и сердце.

Вчера вечером я играл в теннис с Соросом. Я надеюсь, что сейчас он опять с кем-нибудь играет в теннис, а не покупает новые партии долларов. Интересно, мой отец выиграл бы у него в теннис? В паре с отцом мы почти никогда не проигрывали. В паре с Соросом мы почти ни разу не выигрывали. Правда, это потому, что мы играем против профессионалов, которых нанимает Сорос. Казначейство, биржи, спекулянты, банки, политики, правительства - все они сейчас играют против меня. Сейчас не время думать об отце, о Соросе, о биржевых спекулянтах. Сейчас надо делать только одно - следить за монитором.

Токийский банк зажигает цену: 93 иены за доллар. Из Австралии через океан летит ответ: сиднейский "Вестпак" продает по 92,75. Но ему рыбу такой величины не вытащить. Секунда - и Токийский банк предлагает 93. Плохо. Они всегда все узнают раньше других.

И тут я вижу, как стремительно падает курс доллара к марке. Продает швейцарский "Юнион-банк". "Будь честен, как твоя страна", - говорю я ему. Марка и иена часто колеблются одновременно. Похоже, Банк

Малайзии решил ударить по доллару, пока в Европе все спят.

Торговля становится круче. 1,50. 1,49. 1,48. Ну давайте, переходите на иену. Курс марки к иене последует за вами. Иена дешевая, иена хорошая, не теряйте времени.

Жаль, что у меня нет богатства и власти. Тогда к моим советам прислушивались бы самые крупные банки. Я мог бы прямо влиять на цены. У меня хватило бы денег, чтобы установить прямые линии связи с банками.

Лучше всего - дилинговая система Рейтер. Я бы связался сразу с четырьмя банками и дожал бы их по иене.

Сам Ротшильд трясся бы от страха. А так я торгую через брокеров, поэтому я вечно позади всех. И банки знают, что я торгую через брокеров. Когда брокеры связываются с ними от моего имени, банки тут же меняют направление и обходят меня. Если бы я был богат, ничто не могло бы разрушить мои планы.

Сейчас я дам брокеру приказ продавать доллар по 93,50. Пусть у них будут доллары, раз они так хотят. Они не догадываются, что это я. Ну, давайте же! Смотрите, какие славные доллары, и какие дешевые! Нет, не хотят брать.

Вижу, над полем битвы кружит "Дойчебанк". Предлагает доллар по 1,4850. Хороший знак. Когда доллар продается за марку, вскоре следуют продажи за иену. Звонит телефон. Пошли мои доллары по 93,50.

"Продавай, но очень осторожно, не спеши. Надо их не вспугнуть".

Перестали покупать. Давай, доллар, падай. Пожалуйста, снижайся. Я тебе ничего не сделаю. Я всего лишь жалкий старикашка. Я жду тебя. Не бойся. Пожалуйста, снижайся до 93,50. Иена, покупай у меня доллары.

Понюхай, как они пахнут. Попробуй их на вкус.

Наконец! Звонят три телефона разом. Рынок проглотил мою наживку. Пришлось выпускать леску длиной 100 миллионов долларов. Солидный покупатель. Должно быть, Бэкон. Или Джоунс. Заглотил мою наживку, как сардинку. Ослаблю леску до 94 ровно. Тащи ее. Какое тебе дело до цены? Помогите мне, а не Банку Японии. Утром, когда рухнут фондовые рынки в Европе, я прикончу тебя.

Я люблю тебя, иена. Ты такая аккуратненькая, такая верная, совсем как твоя страна. Я не обижаюсь на тебя за то, что в Токио у меня отказались принять доллары, когда я хотел купить еды для своей семьи из одиннадцати человек. Возьми у меня доллары сейчас. Ты думаешь, что все иностранцы - грязные свиньи. Они не снимают обувь, входя в ресторан. Но я-то снимаю. Я устрою сад камней, буду сидеть там и молиться японским богам, если ты сейчас возьмешь у меня доллары по 93,50, а потом спустишься до 91. Я знаю, что ты хочешь опуститься. Землетрясение, разрушившее Осаку, создало огромный спрос на доллары, чтобы импортировать товары взамен тех, которые производились на местных заводах. Я понимаю, что в японской экономике спад из-за того, что Запад не может покупать японские товары по таким ценам. Но все же поднимись еще немного, иена, пусть дураки подумают, что ты и вправду решила подняться, а как только они начнут продавать, резко опускайся.

Бесполезно. Доллар продолжает расти. Мой баланс выглядит все хуже и хуже. Что же делать, если так будет продолжаться и дальше? 94,00. 94,25. 94,50. Я потерял еще четыре миллиона. Доллар, иди обратно.

Пожалуйста, опускайся. Пожалуй, продам еще немного долларов, чтобы рынок поверил в мою силу. Он не должен знать, насколько я ослаб. Да, продай десять ярдов долларов. Это прикончит доллар.

Доллар отмахивается от меня, как от мошки, и продолжает расти.

Мне страшно. Я заплыл чересчур далеко. Как только доллар перевалит за 95, в игру вступят все японские спекулянты. Тогда мне конец. Японцы очень умные. Девятилетние школьники решают у них такие задачи, которые у нас не могут решить студенты Гарварда. Но у них сильный стадный инстинкт. Если гвоздь торчит - забей его. Если доллар влезет еще выше, вся Япония кинется покупать его. Доллар превратится в воздушный шар, летящий ввысь.

Жалко, что рядом нет Лопеса. Хорошо бы сейчас попить чаю. Но мне надо увидеть, что произойдет в восемь, когда доллар достигнет новых высот. Лопес был свидетелем столько моих поражений. Он у меня больше не работает. Хорошо бы снова стать молодым. Тогда я смог бы наверстать упущенное. В мои годы это будет слишком трудно. Когда мы с женой вместе, меня уже принимают за ее отца. Сейчас мне необходимо продержаться, чтобы жена и дети могли жить дальше.

Пожалуйста, умоляю: приостановись, потом начинай снижаться. Я молюсь. Позор. Как может молиться человек, который ни во что не верит? Фрэнсис Гэлтон не молился. Он чувствовал свою связь со всем живым, и это было его верой. Но даже священники смертны. Молитва не поможет доллару упасть. Я должен делать свое дело.

Если доллар поднимется еще выше, клиенты разорвут меня на части. Партнеры только покачают головами:

"Мы же тебя предупреждали: не продавай". Больше они мне ничего не скажут. Они пойдут по домам и объявят семьям: "Мы разорены. Виктор опять взялся за свое".

Доллар в Токио остановился. Он не может подняться, пока я продаю, и не двинется вниз, пока я не начну покупать. Мы вступили с долларом в смертельную схватку.

К старости человек не должен оставаться один. Мне следовало бы сейчас быть в Мэне с дочерьми. А я боюсь даже отлучиться в туалет: вдруг в этот момент рынок двинется?

Министр финансов Японии объявил, что нет оснований опасаться нового снижения учетной ставки [Учетная ставка (учетный процент) - процентная ставка, взимаемая банком при учете (покупке) ценных бумаг или при предъявлении кредита, возврат которого обеспечен залогом в виде этих бумаг. - Прим. ред.]. Она и так уже составляет всего 1%. Это для меня хорошая новость. При высоких учетных ставках доллар идет вниз. Но для Японии стало традицией снижать учетную ставку после того, как трижды заявят, что снижения не будет. Это было как раз третье такое заявление, поэтому доллар пошел вверх и достиг 94,50.

Скоро станет известно сальдо баланса Японии в торговле с США. Если оно снизилось, мне конец. Как можно успешно торговать, когда все зависит от цифры, уже известной всем японским спекулянтам?! Звонит телефон.

Акулы всегда кружат рядом, они готовы в любой момент вцепиться в меня. Смерть, где твое жало? Это - не твое. Это - мое. Я за все заплатил сполна. Я не могу прогнать акул. Они слишком велики и делают все, что хотят. Но я буду бороться с ними до тех пор, пока у меня хватит сил. Я полон решимости, я могу многое. Я выхожу из офиса навстречу партнерам. Они пришли очистить поле боя и определить победителя. Отъезжая, я слышу: "Да, вот это были торги!"

Глава первая. Уроки Брайтон-Бич

Эта драма разыгрывается на гандбольных площадках Кони-Айленд, где люди пьют лимонад на висячей мостовой, откуда рукой подать до центра гандбольной вселенной.

Майкл Дайзенд, "Хрестоматия Бруклина"

Неудачники

Моя жизнь началась там, где кончался город. Я родился в 1943 году на южной окраине столицы всех неудачников мира - на Брайтон-Бич в Бруклине. Одно это название вызывает у американца удивленный взгляд или усмешку. Район неудачников, где кумирами были бейсболисты "Доджерс".

Как всегда и обстоят дела с обитателями Бруклина, "Доджерс" ни разу не выиграли чемпионат мира с 1903 года (когда он проводился впервые) до 1955 года. За это время они проиграли семь раз. Когда в 1955-м они наконец выиграли у "Янкиз", то через два года перебрались в Лос-Анджелес. Эббетс-Филд, прежняя резиденция "Доджерс" (изначально на том месте находилась мусорная свалка), была снесена под строительство жилья. Как всегда и обстоят дела с Нидерхофферами, в 1951 году я сделал ставку на победу "Доджерс", когда они опережали соперников на 13 игр. Бросок Бобби Томпсона в финальном матче облегчил мой карман.

Бруклинские "Доджерс" - "Увертливые" - своим названием обязаны крупнейшей в мире системе трамвайного сообщения. Обитатель Бруклина должен был научиться увертываться от трамваев или погибнуть. Бруклинские мальчишки, которые предпочитали не платить за проезд и ездили, прицепившись сзади к трамваю, должны были также уметь спрыгивать на ходу, когда трамвай приближался к полицейскому участку, где их поджидала дубинка. Бруклин тех времен был районом кладбищ, пивоварен, тесноты, суеты, недовольных и неудачливых. В то время ни один фильм о войне не обходился без отличного парня из Бензонхерста, который жевал резинку, стрелял сигареты и изъяснялся на бруклинском диалекте. Аналогичным образом, ни одна пьеса со сценой отъезда из Манхэттена не обходилась без жалобного восклицания: "Мне придется вернуться в Бруклин!" Ничего удивительного в том, что Общество по борьбе с оскорбительными высказываниями о Бруклине в 1946 году насчитывало в своих рядах сорок тысяч членов и три тысячи оскорбительных высказываний.

Маргинальные районы привлекают маргинальный элемент. В Брайтон отовсюду стекались потерянные и опустившиеся люди: нищие, бродяги, картежники, воры, инвалиды, уличные торговцы, музыканты. Но Брайтон манил и других: по выходном из трамваев выгружались простые работяги со своими семьями, чтобы здесь, на окраине цивилизации, среди шумных и дешевых развлечений провести день под палящим солнцем - и, потратив еще несколько центов на трамвайный билет, вернуться в свой мир тяжелого и нескончаемого труда.

Маленькие люди

Науке выживать меня научили легендарные уличные игры Бруклина. Обычное воскресенье 1951 года. Я наблюдаю за крупной игрой, которая идет между Молочником и моим дядей Хауи (тогда ему было двенадцать лет). Ставка - 50 долларов. Деньги лежат под кепкой Луи-Льва. Молочник объявляет тайм-аут.

Он смотрит в небо. Нависают грозовые тучи, душно. Молочник берет тайм-аут, потому что хочет искупаться. Поскольку правила ничего не говорят о длительности тайм-аутов, начинается драка с судьей.

Игру судит Сэм Силвер. Он раза в два меньше игроков. Стил Сэма - смесь великого актера еврейского театра Томашевского, Чарли Чаплина и Билла Клема, легендарного бейсбольного судьи, который считал, что зритель с билетом за 25 центов имеет те же права, что и зритель, сидящий в ложе. Подобно сегодняшним рефери борцовских матчей, Сэму после игры нередко приходилось считать синяки, - однако с той разницей, что они появлялись не в результате случайных столкновений. Иногда только быстрота ног спасала Сэма от толпы разъяренных игроков.

Через три часа тайм-аута начинается гроза, которой и дожидался Молочник. Ставки возвращаются игрокам, мы с Хауи проиграли.

То же самое произошло со мной спустя сорок с лишним лет. 13 апреля 1991 года. У меня короткая позиция по облигациям, которую я собираюсь закрыть в конце торговой сессии. Но тут прорывает водопроводную трубу, и вода начинает заливать Чикагскую биржу. Впервые в истории торги прекращены досрочно. Биржа открывается только через три дня. Мои убытки по облигациям - 100%. Когда я слышу выражение "Иногда находишь, иногда теряешь", я всегда добавляю: "Иногда промокаешь насквозь".

На бирже я узнал, что в беспорядочном мелькании цифр, наподобие уровня безработицы или индекса потребительских цен [*Индекс потребительских цен - динамика стоимости "корзины" потребительских услуг (основной показатель уровня инфляции в стране).* - Прим. ред.], возможно и такое, когда не выигрывает никто. Приказы [*Приказ (заказ) - распоряжение брокеру о покупке или продаже ценных бумаг.* - Прим. ред.] купить исполняются в разгар сессии, приказы продать - в затишье, в итоге маржа [*Маржа - разница между ценой, указанной в сделке, и биржевой ценой в день выполнения обязательств по сделке; в биржевых операциях также разность между указанными в биржевых котировках ценами продавцов и ценами покупателей.* - Прим. ред.] оказывается равной нулю, что бы я ни делал.

Мы идем по улице и останавливаемся полюбоваться стоящим "олдсмобилем". Выскакивает хозяин машины. "Я продам ее за сотню баксов, но вам это вообще ничего не будет стоить. У меня есть верняк в Белмонте, я ставлю на него всю сотню, вы ставите 5%, если успеете достать деньги до забега". Мы достаем деньги, лошадь выигрывает, но мы ничего не получаем, потому что "олдсмобиль" сломался по дороге на ипподром. Часто ко мне приходят дилеры [*Дилер - лицо (фирма), осуществляющее биржевое или торговое посредничество за свой счет и от своего имени. Обладает местом на бирже, производит котировку любых бумаг. Доходы дилера образуются за счет разницы между покупной и продажной ценой товаров, валют и ценных бумаг, а также за счет изменений их курсов.* - Прим. ред.] с предложениями такого рода сделок: они случайно наткнулись на внебиржевые ценные бумаги, оставшиеся от обмена краткосрочных обязательств на долгосрочные. Если я покупаю их прямо сейчас, то они обходятся мне даром: дилер дает отсрочку платежа на две недели, за это время я наверняка продам бумаги с прибылью. Но едва я соглашаюсь на сделку, как на рынке начинается массовый сброс этих "случайных" бумаг, и я терплю 50%-ый убыток еще до того, как успеваю положить трубку.

История жизни этих морщинистых, обожженных солнцем людей, среди которых я рос, отразилась в их кличках: Мрачный Ирвинг, Букмекер, Скотина, Марсианин, Битый, Индеец, Нервный Фил, Парикмахер, Мясник, Молочник и, конечно, Беженец. Бруклин занимал первое место в стране по числу иммигрантов. Короче, я вырос среди маленьких людей, подобных жителям Касриловки, увековеченной Шолом-Алейхемом в "Городе маленьких людей": "Забитый в угол, в самую глушь, отрешенный от всего окружающего мира, сиротливо стоит этот город, заморожен, заколдован и погружен в себя, словно никакого касательства к нему не имеет этот тарарам с его кутерьмой, суетой, сумятицей, кипением страстей, стремлением подавить один другого и всеми прочими милыми вещами, которые люди удосужились создать, придумав для них всякие названия вроде "культура", "прогресс", "цивилизация" и другие красивые слова..." Этих маленьких людей обдувают соленые бризы Атлантики. Пролетев еще десять миль к северо-западу, эти ветры достигают башен Уолл-стрит. Дельцы, сидящие в этих высящихся над землей башнях, думают, что дышат свежайшим морским воздухом. Но этот воздух уже загрязнен и отравлен миазмами Бруклина. "Почти так же простой народ зачастую управляет своими вождями, а вожди и не подозревают об этом", - писал когда-то Герман Мелвилл. Это относится и к Брайтону. Белка или птица узнают о приближающемся дожде по падению атмосферного давления. Мы пребываем в неведении до тех пор, пока по окнам не застучат дождевые капли. Обитатели Брайтона, жившие на обочине жизни, узнавали о приближающихся экономических кризисах по падению своих заработков. Финансисты же пребывали в неведении до тех пор, пока "Уолл-стрит Джорнал" не сообщал им вчерашние новости.

Во времена моего детства казалось, что от Манхэттена и Уолл-стрит Брайтон отделяют многие мили. Свои главные университеты спекулянта я прошел в Брайтоне. Игры, сделки, музыка, секс и мир природы научили меня ценить земное и повседневное, а именно это лежит в основе искусства покупать дешево и продавать

дорого, чем спекулянт и занимается.

Родословная семьи с Брайтон-Бич

После Первой мировой войны дела в конторе по торговле жильем Мартина и Берди Нидерхофферов, родителей моего отца, шли все хуже и хуже. Вынужденные вести более скромный образ жизни, они переехали на Брайтон-Бич. Жилье в многоквартирном доме стоило недорого, он стоял прямо на берегу Атлантического океана, так что они рассчитывали сделать и жизнь, и отдых экономнее. В 1917 году там и родился их сын Артур.

Родители моей матери, Сэм и Гертруда Айзенберг, переехали на Брайтон-Бич по совету врача. Гертруда перенесла тяжелую операцию на щитовидной железе, и хирург рекомендовал ей постоянную близость к морскому воздуху, богатому йодом. Их дочь Элен родилась в 1924 году.

Мои родители познакомились в 1939 году. Элен была редактором школьной газеты "Журнал Линкольна". Среди других членов редколлегии была Джейн Нидерхоффер, брат которой считался звездой футбольной команды Бруклин-колледжа. Большой эрудит, он часто помогал сестре с домашними заданиями. Вскоре в приготовлении уроков стала участвовать и моя мама. Последовал роман, а за ним и я, ровно через девять месяцев после свадьбы Арти и Элен в 1943 году.

Арти был человеком того типа, который встречается, хотя бы раз в жизни каждому - его любили и уважали все. Больше всего он напоминал Бальдра, скандинавского бога света и красоты, смелого, умного, справедливого, искреннего, простого и щедрого - самого доброго и сострадательного из всех богов. Арти получил юридическую степень на юридическом факультете Бруклин-колледжа в 1939 году и стал членом Нью-Йоркской коллегии адвокатов в 1940 году. Однако в стране по-прежнему продолжалась депрессия, и он не смог найти работу по специальности. Шел восьмой год "нового курса" Рузвельта, безработица держалась на уровне 18%.. Отцу нужна была работа, и в 1940 году он решил поступить в нью-йоркскую полицию.

Отличная оплата, больше 10 000 долларов в год, неплохая пенсия и отсутствие страха потерять работу - как не позавидовать всем, кто работает в полиции, в пожарной и санитарной инспекции! Когда Нью-Йорк решил принять на работу в полицию триста человек, в очередь на сдачу экзамена выстроилось больше тридцати тысяч. По результатам экзамена Арти оказался в первой сотне. Его зачислили патрульным в участок на Кони-Айленд. Он подрабатывал ночным сторожем, а также погрузкой "Нью-Йорк таймс" на развозившие тираж грузовики. Вскоре он продолжил образование в Бруклин-колледже и Нью-Йоркском университете и получил степень доктора социологии с отличием. После двадцати лет службы он ушел в отставку в чине лейтенанта и стал профессором и одним из основателей Колледжа криминалистической юриспруденции имени Джона Джея (который стал частью университетской системы города). Его книги и сегодня остаются классическими трудами в этой области: "Банда" (очень характерно, что Арти не возражал, когда его научный руководитель в докторантуре поставил свое имя в качестве основного автора), "За щитом", "Сила противостояния", "Семья полицейского".

Арти и Элен обосновались на Брайтон-Бич, в маленькой квартире в стиле арт-деко, всего в одном квартале от четырех главных достопримечательностей Брайтона - частного пляжа, висячей мостовой, электропоездов и огромного кирпичного здания городской школы номер 225.

Жемчужиной Брайтон-Бич был "частный" кусочек пляжа. На нем все еще красовалась табличка "Частный" с тех самых дней, когда магнат Джозеф П. Дэй затеял перестройку набережной, стремясь превратить его в курорт для игроков и прожигателей жизни. Это было моим любимым местом.

Следующую четверть века Арти и Элен проводили свой досуг по большей части на набережной. Песчаный пляж Брайтона тянется на 30 метров от полосы прибоя почти на протяжении мили. На востоке он граничит с дорогим Манхэттен-Бич, на западе - с вечным карнавалом парка отдыха на Кони-Айленд. Брайтон снисходительно позволяет бедноте дышать тем же воздухом, любоваться теми же видами, уплетать те же лакомства и заниматься тем же спортом, что и богачи. Полоса пляжей тянется на добрый десяток километров. Свежий морской воздух, шум прибоя, игра света и тени на границе воды и песка, простор, великолепный океанский лайнер, уходящий в неведомые страны, закат солнца на море - картины, лучше которых не мог бы желать никто из богатых и сильных мира сего. Лакомства и яства? Ни один царский стол не сравнится с кнышами миссис Сталь, устрицами от Лунди, сосисками Натана в пляжных закусочных; а ведь было еще множество кондитерских магазинчиков, окружавших пляж, где продавались вафли, горячие сухарики и бог знает что еще. Срочную связь телефонные автоматы в кондитерских обеспечивали не хуже, чем частные почтальоны аристократов или почтовые голуби Ротшильдов и агентства "Рейтер". Спорт? Ответом Брайтона на лаун-теннис и сквош было размахивание ракетками и игра в мяч. Простые люди отбивают теннисный мяч от бетонных стен и гоняют футбольный мяч на цементных площадках.

Спецпокрытия и трава не для них.

Висячая мостовая

Висячая мостовая и сегодня бежит, словно ручей, из Брайтона, легко огибая гандбольные площадки, вдоль Аквариума, уходя к чудесному Кони-Айленду. Над всей этой местностью доминирует старая парашютная вышка времен Мировой выставки 1939 года, словно древний символ вселенной. За бесконечной лентой висячей мостовой медленно садится солнце. Последняя золотая вспышка. Скоро над людскими толпами, волнами и думами об утраченном времени останется лишь мерцание светящейся диадемы Кони-Айленд. Привычка смотреть на тех, кто выше, украдкой, стыдась собственных взглядов, нередко характерна для мелкой сошки. Во многих воспоминаниях и рассказах о Бруклине упоминается о подглядывании снизу через щели висячей мостовой или из-под детских горок. Это яркая часть жизни истинного бруклинца.

"Я бежал за светом, струившимся из щелей [под планками висячей мостовой], затевал с ним игры - перекрывал его, бросал в него песком... Устав от этого, я принимался перебегать между опорами, с колотящимся сердцем глядя вверх, в узкие щели между досками, выслеживая леди, пренебрегавших нижним бельем, словно индеец добычу" (Норман Ростен, "Под висячей мостовой").

Подглядывание было еще не самым худшим видом про ведения досуга, о чем свидетельствует следующая цитата:

"Под этим укрomным миром, ограниченным нарядной мостовой, творились другие, более интимные дела. Для них нужны были тень и уединенность, недаром место под мостовой называли "нижним отелем" (Эллиот Вилленски, "Когда Бруклин был всем миром").

Семейная хроника хранит предание о том, как Арти застал юного члена семьи (нет, не меня) в интимных упражнениях со взрослым человеком. Арти избил старшего партнера до полусмерти.

Я не обладаю физической силой Арти. Но когда брокеры, приняв заказ от моих клиентов, "устраивают" сделки в интимном полумраке своих офисов, а не в торговом зале, мне нередко стоит больших трудов не хлестнуть их резким словом.

Подглядыванием я не занимался. Уже ребенком я находил это унижительным. Сегодня, когда половина дилеров и трейдеров в мире строят догадки о планах Джорджа Сороса и "Дрим Тим" ("Команды Мечты"), для меня этот нездоровый интерес - лишь разновидность рыночного подглядывания. Чем подслушивать разговоры, рыться в корзинах для мусора, трепетать от телефонных звонков, расставлять в лифтах шпионов, посещать лекции гуру и совершать паломничества к Дельфийскому оракулу, лучше бы этим людям выйти на свет божий и заняться полезным для здоровья делом.

Вокруг висячей мостовой располагались семьи, отдыхающие после работы люди и те, кто не собирался работать никогда. Почти обнаженные, разомлевшие, они плескались между влажными теплыми скалами и грелись на песке. В День Независимости 4 июля, если светит солнце, три миллиона отдыхающих на пляже в две квадратные мили - это многовато, но всегда найдется место для еще одной парочки.

Небо над серебряными водами может мгновенно потемнеть. Внезапный ливень или ледяной ветер - и с пляжа хлынет толпа. Большинство переживает ненастье под сводами висячей мостовой, дрожа и отряхиваясь от песка. Другие растекаются по улицам Бруклина, спеша домой в свои крошечные квартиры в огромных домах броского мавританского стиля, где вестибюль украшают гордые парусники. Я в таких случаях пользовался возможностью продуть пару пятицентовиков в игральном автомате ближайшего кафе. Зимой множество людей, закутавшись от ветра, восседало на пляжных стульях. "Моржи" плескались в океане. Мои родители играли в теннис под защитой высоких бетонных стен гигантского пустого бассейна.

Приливы и отливы Брайтона

Брайтон-Бич, как большинство прибрежных районов, пережил множество приливов и отливов удачи. На рубеже веков это был район, где селились вышедшие на покой богачи. Помимо прочих достоинств, Брайтон был мировой столицей лошадиных бегов, здесь находилось три ипподрома - Шипсхед-Бей, Грейвсенд и Брайтон-Бич. В элитных отелях "Брайтон-Бич", "Манхэттен-Бич", "Ориентал" готовы были исполнить все прихоти богатых постояльцев. Отель на Кони-Айленд "Фелтман Оушн Пэвилон" имел девять разных ресторанов (в одном из них были изобретены молочные сосиски), и в каждом играл оркестр. Знаменитые биржевые спекулянты - Бриллиантовый Джим Брэди, семейства Вандербильт и Бельмонт, Леонард Джером - по вечерам совершали моцион по висячей мостовой, а потом рысаки уносили их на изысканный ужин, к рябчикам и шампанскому. Эстрадные звезды Джимми Дюранте и Эдди Кантор царили в мюзик-холлах, переполненных праздной публикой.

Конец этой эпохи положило запрещение азартных игр в 1910

году. На месте ипподрома вначале построили шоссе, потом жилые дома. С тех пор Бруклин знаменит рекордными темпами возведения жилья.

Демократизации Брайтона способствовал автомобиль. Богатые теперь могли селиться в более уединенных местах. Прямая ветка метро в 1920 году давала доступ простому населению района к собственному пляжу. Поездка на метро, арбуз, сосиска - все это было по пять центов. Из "рая для богачей" Брайтон превратился в "пятицентовую империю". Каждый солнечный уик-энд на метро к пляжу устремлялись миллионы людей. Главное, что им было нужно, - купальни. К концу "ревуших двадцатых" на Брайтоне было 30 купален, и все их соединяла висячая мостовая.

Под прямым углом к пляжу шли ряды деревянных и металлических опор высотой до 30 футов. Над ними - старые деревянные платформы наземных линий метро Брайтон-Бич и Кони-Айленд. Бунгало и дома, расположенные по соседству, сотрясались от грохота: каждые десять минут на Кони-Айленд и обратно в Манхэттен шли поезда.

Внизу вдоль проносящихся поездов полосой тянулись лотки с фруктами, кондитерские, магазины деликатесов, рестораны и магазины уцененной одежды. Приливы и отливы в этих магазинчиках регулярно повторялись каждые три года, от стопроцентной занятости до девяностопроцентного простоя. Сегодня Брайтон в основном населяют эмигранты из России, и его называют "маленькой Одессой", но магазины по-прежнему привлекают покупателей.

Худший в истории крах рынка в 1929 году повлек за собой Великую депрессию, которая продолжалась до 1946 года и в очередной раз отбросила Брайтон назад. Отец моего отца, Мартин, потерял все в годы депрессии. В "ревушие двадцатые" он спекулировал недвижимостью и акциями в размере 5% рыночной стоимости своих капиталов. Как и очень многие, он устоял при первом звонке, когда индекс Доу упал на 200 пунктов в ноябре 1929 года. В мае 1932 года, после сильных колебаний в течение года, Доу рухнул еще на 75% - до отметки 50. Мартин был разорен полностью. Вся его жизнь после этого была донкихотством, непрерывными поисками шанса, благодаря которому он смог бы снова подняться. При этом он бдительно опережал попытки взимания квартирной платы. Вполне соответствует его образу тот факт, что в качестве утешения он прочел и выучил наизусть "Дон Кихота" в оригинале. Это таких людей, как он, называли "дохлыми утками".

Его сага - обычная история обитателя Брайтона. Переменив множество квартир, он наконец обосновался со своей женой Берди на Первой улице Брайтона. Это последняя улица на границе Брайтон-Бич и Кони-Айленд. Их квартира площадью менее 40 квадратных метров стоила 25 долларов в месяц. Я вырос, имея перед глазами пример изменчивости фортуны в своей собственной семье. По-моему, вполне естественно, что в своих спекуляциях я предпочитаю играть в обороне.

Стадо баранов и его вожаки на бирже

Моя защита от проигрыша на бирже - не покупать до тех пор, пока ситуация не станет отчаянной. Кровь на улицах - это еще не предел. Натан Ротшильд говорил, что предпочитает покупать, когда начинают стрелять, а продавать - когда трубят победу. Для него это, может быть, и неплохо, а для слабого человека вроде меня - недостаточно.

Кровь и стрельба для меня - это ситуация, подобная той, которая сложилась, например, в марте 1996 года на Тайване. Тогда Китай произвел ракетный обстрел, приуроченный к апрельским президентским выборам в этой стране. Аналитики объявили это попыткой пошатнуть фондовый рынок Тайваня. Результатом было однодневное падение акций на 7,8% в Гонконге и на 5% на Тайване. Я тут же нашел спасение в китайских взаимных фондах. Через неделю с каждым ракетным обстрелом Тайвань ПОДНИМАЛСЯ. Через месяц после обстрелов Тайвань был лучшим фондовым рынком мира.

Когда "Титаник" шел ко дну, "над водой стоял душераздирающий звук человеческих голосов - крики, вопли, стоны. Звука, страшнее этого, невозможно себе представить" (Дон Линч, "Титаник: иллюстрированная история"). Когда до меня доносится "громовой рев и свист выходящего пара" фондового рынка, а вслед за ним раздается "долгий траурный стон" прессы, пророчащей конец, я понимаю, что пришло время вступать в игру. В середине 1995 года японский рынок зашатался от последствий землетрясения в Осаке и краха "Барингс", индекс Никкей доходил до 15 000, и некий журнал опубликовал небезызвестную статью с прогнозом его падения до 8000. Брокеры были в растерянности. Тогда я понял, что каждый должен действовать сам за себя, и ринулся в бой.

Тотальная растерянность брокерских фирм во время паники часто связана с падением рынка. Нижняя точка падения индекса Никкей в 1995 году совпадает с крахом "Барингс энд Компани". Падение рынка в 1987 году, когда он стоял на краю, связано с колебаниями прибылей и убытков банковских инвестиций в

"Бритиш Петролеум". Известный инвестор, участник круглого стола "Баррон'с" Джим Роджерс чувствует себя комфортно при полном коллапсе и покупает тогда, когда фондовый рынок при смерти. В начале 1996 года обнаружили признаки того, что Джим накапливает пакистанские акции, так как фондовая биржа Пакистана только что была закрыта. К середине 1996 года Пакистан вырос на 35%.

Джеральд Лоэб вспоминает историю, которая хорошо иллюстрирует противоположную часть уравнения. Его брокерский дом купался в роскоши среди краха 1929 года. Даже когда Лоэб отправлялся путешествовать, его биржевые сделки не прекращались.

"В это время Майк Михан, знаменитый спекулянт и специалист по биржевым сделкам с высоко котирующимися в 1929 году акциями "Ар-си-эй", открыл первую передвижную брокерскую контору на пароходе - комфортабельном лайнере "Бремен" компании "Норт Джерман Ллойд". Я отправился на нем в Европу в начале октября 1929 года. Думаю, что это было первое путешествие передвижной биржи. По крайней мере, пока не слышно об открытии брокерской конторы на борту самолета. Я не устоял перед общим оптимизмом эпохи. Я положил начало загородному клубу биржевых брокеров... Еще одна примета недолговечных излишеств - роскошные помещения брокерских контор. В Палм-Бич мы построили просто картинку. Внутренняя деревянная отделка, собранная по атлантическому побережью, была настоящей, обдутой всеми ветрами. У нас был дворик-патио, фонтан, пальмы и, конечно, настоящий камин, а также пара автомобилей - на случай, если клиенту понадобится машина..." (Джеральд Лоэб, "Битва за биржевые прибыли").

Вскоре после этого Лоэб предложил создать брокерскую контору в загородном гольф-клубе, и быстро нашел желающих вложить в это дело деньги. Собрать их он не успел - грянул крах 1929 года. Лоэб рекомендует продавать акции, когда прибыли брокерских контор высоки, и покупать, когда дела в них идут из рук вон плохо.

В июле 1996 года в связи с паникой на фондовом рынке произошел любопытный двойной инцидент, иллюстрирующий взаимодействие брокеров и акций. Во-первых, "Хэмбрехт энд Квист", одна из ведущих страховых компаний, специализирующихся на высоких технологиях и медицинском обслуживании, объявила, что предполагает выйти на рынок с предложением о начальной продаже акций. Цифры доходов (в млн долларов) изображают захватывающую картину:

	1991	1992	1993	1994	1995	1995	1996
Доход	\$81,8	\$125,5	\$110,5	\$119,3	\$220,0	\$86,8	\$204,5
Общий доход	(9,9)	9,7	15,3	15,9	49,4	18,5	47,6

Как только стало известно о поступлении предложения, индекс NASDAQ упал на 15%. В конце июля рынок восстановился, и компания вновь вынесла то же предложение.

Во-вторых, один брокер покончил с собой, выбросившись из окна при известии, что индекс SET в Таиланде за два месяца понизился на 30%. Мой партнер в Таиланде, Мустафа Зайди, человек огромных знаний, немедленно позвонил мне: "Виктор, я считаю, что ты должен знать об этом". На основе этой информации я рискнул и удвоил свои приобретения по этому азиатскому тигру. За три следующих биржевых дня индекс SET вырос на 3%.

В мудром совете Лоэба есть немалая доля истины. Проблема, однако, в том, что слишком многие рассказы выглядят вполне разумно и при этом подтверждаются различными историями. В начале 1996 года индекс Доу взлетал и падал на 100 пунктов несколько раз в день. В прессе тогда рассуждали о том, что рынок находится в надежных руках, поскольку брокерские конторы имеют большие прибыли, а "как известно, перед падением рынка их прибыли всегда падают". Какой смысл в подобных советах, да и как можно отличить хороший совет от плохого, не имея ни данных, ни надежной стратегии?

Уроки Ливермора

С самого детства я крайне осторожно следую чужим советам, даже если они кажутся вполне разумными. Моему деду Мартину повезло: в 1900-х годах его принял под свое крыло на Уолл-стрит Джесси Ливермор по прозвищу Вундеркинд. Они частенько спекулировали на пару в левых брокерских конторах на Нью-стрит, после чего нередко направлялись туда, где играла музыка. Не сомневаюсь, что Мартин, потакая фатальной слабости Вундеркинда, представил ему не одно хорошенькое личико и в фирме-родоначальнице Ирвинга Берлина "Уотерсон энд Берлин", где Мартин был финансовым директором.

Ливермор был идиолом Мартина. Вундеркинд казался ему таким же чудом, как игрок в шахматы с завязанными глазами или композитор без рояля. Ливермор нередко работал с акциями по одному звуку биржевого телеграфа, не глядя на ленту. При этом он отличался скромностью ("Единственное, что можно сделать, если ты ошибся, - исправить ошибку"), гибкостью ("Все мое время") и здравомыслием ("Можно

сломать рынок по зернышку, но рынок зерна не сломаешь")

(Эдвин Лефевр, "Воспоминания биржевого брокера").

В моменты высших озарений Вундеркинд без колебаний перегрызал глотку. Во время биржевого кризиса 1907 года его беспощадно точная игра вынудила явиться к нему делегацию высших чиновников биржи с просьбой прекратить игру на понижение, поставившую под угрозу само существование рынка. Вундеркинд, как позднее и Сорос, сознавал, что в его собственных интересах дать рынку выжить ("Я тоже игрок на рынке"), и великодушно остановился в момент максимального падения рынка.

Предусмотрительность Джесси доходила до того, что он учел не только собственные человеческие слабости, но и позаботился о своей бесконечно преданной жене:

"Полностью выплатив долги, я вложил довольно крупную сумму в аннуитеты [*Аннуитет - определенная денежная сумма, выплачиваемая в счет погашения полученного займа, включая проценты. - Прим. ред.*] . Я твердо решил, что если даже окажусь в проигрыше, это не должно отразиться на моей семье. Женившись, я использовал часть своих средств, заключив трастовое соглашение [*Трастовое соглашение - обязательство, которое берет на себя банк (трастагент), разумно и с прибылью для владельца управлять доверенными ему средствами, получая за это определенную плату. - Прим. ред.*] на имя жены. Когда родился сын, я сделал то же и для него.

Я сделал это не только из-за того, что боялся потерять деньги на бирже, но и потому, что знал: человек внезапно может лишиться всего, что имеет. Поэтому я обезопасил жену и сына от себя самого.

Многие мои знакомые делали то же, но когда им было необходимо, они уговаривали своих жен дать согласие пользоваться их деньгами и обычно теряли все. В условиях заключенных мной соглашений было зафиксировано, что ни я, ни моя жена не имеем права дотронуться до этих денег. Эти средства защищены от меня и моей жены: защищены от моей игры на бирже и даже от любящей жены, всегда готовой к самопожертвованию. Я не хочу рисковать" (Эдвин Лефевр, "Воспоминания биржевого брокера").

Правила Ливермора верны для всех времен. Я свел их в таблицу 1.1. Это - квинтэссенция золотых советов из столь популярных сегодня книг, составленных кудесниками фондового рынка. Сейчас фонды, руководимые лучшими из этих кудесников, доступны любому. К сожалению, чтобы оставаться на плаву, необходимо знать и кое-что из новых трюков.

Воспоминания Мартина о гениальности Вундеркинда хороши всем, кроме одного: Мартин забыл упомянуть о том существенном факте, что Джесси становился банкротом по меньшей мере три раза еще до краха 1929 года. Последний раз он рискнул всем, что имел, в начале 30-х годов и потерял все. В течение десяти лет после этого он бродил вокруг Уолл-стрит, не теряя надежды собрать капитал еще для одной игры. Вконец отчаявшись, он попытался заработать, написав книгу советов. Когда и это не помогло, он окончательно сдался, написал прощальное письмо на восьми страницах в комнате отеля "Шерри-Незерленд" и снес себе полчерепа выстрелом в гардеробной.

Я всегда с некоторым скептицизмом принимал любые советы, сентенции и откровения об Уолл-стрит.

Лучший способ определить правдоподобность гипотез вроде теорий Лозба и Роджерса о брокерских конторах - подвергнуть их количественному анализу и тщательной проверке.

Первое, что я сделал для проверки теории о прибылях брокерских контор, - это собрал цены по "Меррилл Линч", крупнейшей брокерской конторе в Соединенных Штатах, за каждый месяц, начиная с 1972 года, когда она впервые появилась на Нью-йоркской фондовой бирже, и по конец 1995 года. Затем я рассчитал ежемесячную и годовую прибыль этой фирмы и сравнил ее с индексом "Стэндрд энд Пуэрс 500" ("С&П 500") [*"Стэндрд энд Пуэрс 500" ("С&П 500") - индекс 500 самых высококотирующихся акций Нью-йоркской биржи. - Прим. ред.*]. Например, в 1995 году "Меррилл Линч" выросла с 35,75 до 51 - прибыль в 43%. "С&П 500" вырос в 1995 году с 459 до 615 - прибыль в 34 процента. Таким образом, "Меррилл Линч" демонстрирует разницу в прибыли в 9%. Если теория Лозба верна, подобная разница в прибыли указывает на обратную тенденцию для развития "С&П 500".

Корреляция между разницей в прибыли "Меррилл Линч" за месяц и прибылью "С&П 500" в последующие месяцы составляет +0,05 в течение семи последующих месяцев. Когда у "Меррилл Линч" дела идут хорошо, то и "С&П 500", как правило, имеет лучшие показатели, а когда дела у "Меррилл Линч" идут плохо, у "С&П 500" они еще хуже. После десяти крупнейших подъемов прибыли у "Меррилл Линч" в течение следующих шести месяцев "С&П 500" в среднем вырастает на 3%. После десяти крупнейших спадов прибыли у "Меррилл Линч" в течение следующих шести месяцев "С&П 500" в среднем снижается на 4%. Так что, увы, гипотеза обратного влияния прибылей брокерских контор не подтверждается, хотя бы в той мере, в какой "Меррилл Линч" представляет брокерские конторы.

Впрочем, один интересный результат все же налицо. Годовой избыток прибыли "Меррилл Линч" и изменение "С&П 500" на следующий год обнаруживают корреляцию в -0,3. Для пяти разных лет избыток прибыли "Меррилл Линч" составлял 30% и более. Ежегодно в течение трех лет из этих пяти индекс "С&П 500" снижался. Вероятность снижения в данных случаях составила 3:2. Сравните это с 2:15 для всех других

лет. Вероятность 11:1 заставляет предположить, что прибыль брокерских контор может служить предвестником ее будущего годового снижения. График этого отношения приведен на рис. 1.1.

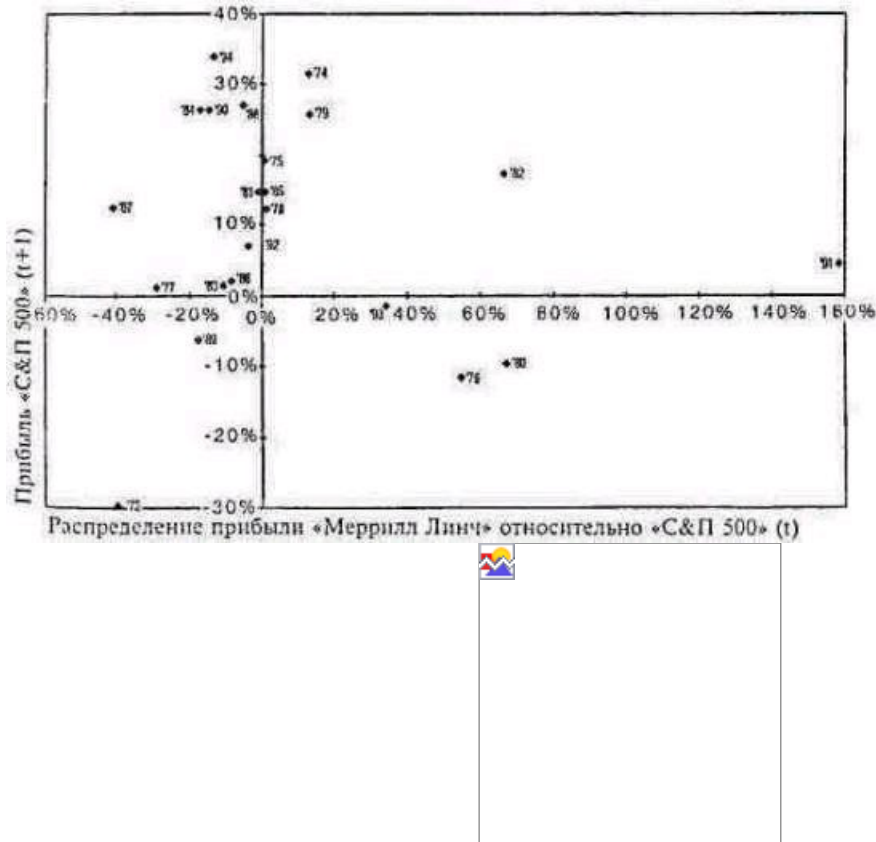


Рис 1.1. Избыток прибыли "Меррил Линч" относительно прибыли "С&П 500" на следующий год. 1972-1995

Правила Джесси Ливермора

[Цит. по: Edwin Lefevre, *Reminiscences of a Stock Operator* (Эдвин Лефевр. Воспоминания биржевого брокера). New York: John Wiley & Sons, 1994. Воспроизведено с разрешения Expert Trading, Co.)]

О важности избирательности при спекуляциях

Всему свое время, но я этого не понимал. Именно это погубило очень многих на Уолл-стрит, в том числе и людей, которых трудно причислить к желторотым новичкам. Дураки бывают обычные, которые все делают невпопад, и бывают дураки от Уолл-стрит, которые считают, что торговать нужно постоянно. Не существует разумных причин для того, чтобы каждый день продавать и покупать акции, и никто не обладает достаточными знаниями, чтобы при этом играть осмысленно.

О рынках и о тех, кто на них работает

Единственное, чего никогда не сделает фирма, работающая на фондовом рынке, - это не станет делиться комиссионными. Хозяин скорее простит биржевому брокеру убийство, грабеж и многоженство, чем снижение гонорара за ведение бизнеса меньше чем на священную цифру в восемь процентов. Само существование фондовой биржи зависит от соблюдения этого вечного правила.

Мои отношения с моими брокерами были достаточно дружескими. Их варианты балансов и отчетов не всегда совпадали с моими, отличаясь неизменно в сторону, неблагоприятную для меня. Забавное совпадение? Отнюдь! Я сражался за свои интересы и в итоге побеждал. У них всегда оставалась надежда получить с меня то, что я отобрал. Мою победу они, по-моему, воспринимали как временный заем.

Об ошибках и мудрости

Человек, который не делает ошибок, завладел бы миром за один месяц. Но человек, который не учится на своих ошибках, не владеет ничем.

Конечно, если человек одновременно и умен и удачлив, он не повторит одну и ту же ошибку дважды. Но он может совершить одну из десятков тысяч ошибок, родственных ей. Семья ошибок так велика, что недостатка в глупостях, которые можно совершить, не ощущается никогда.

Ошибку извиняет только возможность нажать на ней.

О спекулянте и эмоциях

Иногда мне кажется, что биржевые спекуляции - занятие противоестественное. Как правило, спекулянт вынужден идти против собственной природы. Естественные человеческие слабости гарантируют неудачу при спекуляции. Как правило, это либо те свойства, которые делают нас привлекательными для окружающих, либо те наши качества, которых мы остерегаемся при других рискованных предприятиях, где они даже менее опасны, чем при работе с акциями и ценными бумагами. Главные враги спекулянта всегда осаждают его изнутри. Для человеческой природы характерно испытывать и страх, и надежду. Когда рынок оборачивается против спекулянта, единственное, чего он может ожидать, - это что каждый новый день может стать для него последним. Играть на бирже и быть нормальным человеком совершенно невозможно.

Упражнения с ракеткой

Уж не родился ли я с ракеткой в руке? На самых первых фотографиях видно, что моей любимой игрушкой в колыбели и в коляске была ракетка для пинг-понга. Я сопровождал родителей на игру в теннис, как только научился ползать. Так я познакомился со спортом.

Теннисные корты на Брайтон-Бич на зиму закрывались, но заядлые игроки вроде моих родителей продолжали играть. Теннисную сетку натягивали в пустом гигантском бассейне, защищенном от ветра.

Среди энтузиастов тенниса, укрывшихся от ледяного дыхания Атлантики и неумоимо отбивавших мяч всего в 30 метрах от полосы прибоя, были и Арти с Элен.

Сетку натягивали в более мелкой части бассейна, а меня сажали на противоположном, более глубоком краю. Ровно пять минут у меня уходило на то, чтобы вверх по наклонному цементному дну доползти к родителям. За это время они успевали отыграть несколько очков. Каждый раз, когда я добирался до них, меня относили обратно. Не сомневаюсь, что ранний опыт сизифова труда предвосхищал карьеру биржевого спекулянта.

После игры мама бросала мне мяч, а отец придерживал в моей руке ракетку. Отбив мяч, он восклицал "Есть!" - и отработывал моей рукой удар справа.

Этот мой детский опыт я часто вспоминаю, когда начинаю новый день на бирже. За всю мою карьеру через мои руки прошли сотни миллиардов долларов, таких новых дней в ней было добрых пять тысяч, и ни один из них не принес мне удовлетворения. Когда я делаю деньги, мне всегда хочется дать себе пинка за то, что я был недостаточно агрессивен. В тех случаях, когда я проигрываю, каждый потерянный доллар причиняет мне боль. А такое бывает слишком часто. Ну почему мне не хватило ума вовремя остановиться? Где же отец, который возьмет меня за руку и научит обращаться с рынком, покажет, как определить и провести идеальную сделку?

Упражнения с ракеткой и мячом - подбросить и отбить, - которые начинались на дне бассейна, постепенно перешли на настоящий теннисный корт. Я не изменяю традиции и продолжаю тренировки со своими шестью дочерьми, только спортивный инвентарь у них посовременнее: мини-ракетки в 1/4 из углеволокна. В августе 1995 года, едва избежав участи быть похороненным заживо в результате внутренних игр ряда правительственных чиновников, я поспешно скрылся в прохладу Вайнэлхевена, штат Мэн, на семейное торжество. Я знал, что для тенниса погода слишком холодная, и не взял с собой ракетку. Но мои дети, как и я, используют любую возможность, и трехлетняя Кайра все равно желала играть. "Папа, я буду отбивать ковшиком", - сказала она. Арти не преминул бы заметить: "Викки, у тебя растет новый чемпион". Но вместо него - и в память о нем - пусть улыбнутся мои читатели.

К шести годам я уже стал слишком сильным партнером для своих ровесников. Чтобы со мной соглашались играть на пять центов, я должен был играть левой рукой или давать фору в 15 очков. Я очень рано научился вставать на ноги после поражений. Но еще важнее - научиться избегать падений.

Уроки мне давал Уитлоу Уайет, ас подачи "Бруклин Доджерс" во времена моей юности. Вот три его правила для лидера (они хороши не только для игроков в бейсбол, теннис и гандбол, но и для спекулянтов):

"Не отвлекайся ни на миг. Иначе не сможешь продолжать выигрывать. Отбивай каждый мяч, как первый. Так вырабатывается внимание.

Второе правило: подавать каждый мяч так, чтобы его было трудно отбить. Это поможет выявить слабые места противника.

Третье, о чем нужно помнить: как бы плохо ни играл твой противник, не позволяй себе расслабиться: он тут же воспользуется этим". (Пол Диксон, "Лучшие афоризмы бейсбола".)

В рабочий день на бирже меня нередко отвлекают, а это способствует потере внимания. Чтобы полностью сосредоточиться на работе, я никогда не отвечаю на телефонные звонки, не делаю перерывов для еды, никого не принимаю. Не подписываю чеков. Тем более никаких налоговых ведомостей и прочей бухгалтерии, которая отнимает так много времени в обычном бизнесе. Когда правил Уайета недостаточно, я напоминаю себе о другом великом бейсболисте моей юности - Теде Уильямсе. Когда Тед Уильямс решил, что суeta вокруг его дня рождения, который приходился на август, слишком отвлекает его от точности подачи, он попросту перенес свой день рождения на октябрь. Я не обладаю ни врожденной интуицией, ни природной мудростью некоторых брокеров, я не силен в научном исследовании рынка, зато мне нет равных в умении концентрировать внимание.

На протяжении всей юности я продолжал заниматься теннисом с родителями на самых разных кортах. Один из главнейших факторов - ежедневные упражнения зимой на корте Нептун-авеню, Кони-Айленд Мы приходили с лопатой, разгребали снег и играли в перчатках при минусовой температуре. К сожалению, хорошего теннисиста из меня не вышло. Высшим моим достижением была победа в юношеском (до 18 лет) чемпионате Нью-Йорка в возрасте 11 лет. Сегодня я играю на уровне второго состава игроков сборной среднего американского колледжа. Я знаю и в состоянии оценить все профессиональные приемы, хотя и не владею ими на нужном уровне. Очень унижительно, когда приятели подстраивают мне встречу с профессиональным теннисистом и я неизменно сажусь в лужу. То же ощущение я испытываю, когда приятели приводят ко мне господина, рекламирующего "беспроигрышные" прожекты. Это не для меня. Навык обращения с ракеткой больше пригодился мне для игры в сквош. Здесь мне неслыханно повезло: меня тренировал Джек Барнэби, величайший тренер во всех видах спорта, в которых используется ракетка. Я попал в его руки как раз вовремя, ему не пришлось меня переучивать.

Главной особенностью моих тренировок на протяжении всей моей спортивной карьеры было то, что четыре дня в неделю я играл против себя самого. Во время этих тренировок я отрабатывал какой-нибудь один удар, многократно повторяя его. Все остальные в основном тренировались в процессе игры. Сначала прием удара справа, потом слева. Тот же самый удар от стены. Потом игра против себя самого. Нидерхоффер, удар справа против Нидерхоффера, удар слева. Нидерхоффер в защите против Нидерхоффера в нападении. Теперь вперед, назад, по всему корту. Все, больше не могу. Я вел дневник этих тренировок. Отрывки из него опубликованы (Остин Фрэнсис, "Сквош для умных людей: как работать головой, чтобы выиграть"). Просмотрев этот дневник сейчас, я подсчитал, что эти тренировки составили один матч, который продлился 3500 дней без перерыва.

Тренировкигодились мне в биржевых спекуляциях. Я был польщен, когда мой партнер Поль Буйе сказал одному потенциальному клиенту, что не знает никого равного мне по умению концентрироваться и трудолюбию.

Образцом в спорте для меня всегда был Рене Лакоста по прозвищу Крокодил. Его замечательная автобиография, написанная вскоре после победы в Уимблдонском турнире в 1928 году, - без сомнения, одна из лучших книг о теннисе. В ней он рассказывает, как однажды провел подачу на главном корте Уимблдона, когда его противник раскланивался, а весь стадион встал. Он не подозревал, что на стадион прибыла королева Мэри и, как велит обычай, зрители поднялись с мест в знак приветствия. Восемнадцать тысяч зрителей увидели, что вошла королева. Лакоста в это время думал только о подаче. (Рене Лакоста, "Лакоста и теннис".)

В чемпионате Франции у Крокодила было большое преимущество. Во время турнира часто моросил дождь, и умные болельщики являлись на трибуны с зонтами. Когда начинался неизбежный дождь, на стадионе возникало движение и слышался шум открываемых зонтов. За это время Лакоста неизменно выигрывал несколько очков. Его противников отвлекал шум, а Рене, полностью сосредоточенный на игре, не замечал его.

Состязательные виды спорта особенно полезны будущим спекулянтам. Весь смысл детства заключается в игре. А игра - это окно во взрослую жизнь. И тот, кто обладает пытливым умом, ведет записи и учится стратегии выигрыша, становится победителем.

Хэнк Шаткин, многолетний владелец клиринговой [*Клиринг - система безналичных расчетов путем зачета взаимны: требований и обязательств. - Прим. ред.*] фирмы при Фондовой бирже Чикаго, на которого в свое время работало свыше сотни брокеров, считает, что лучшая подготовка будущего спекулянта - занятия спортом. Рабочее пространство биржи заполнено бывшими спортсменами-профессионалами. Как минимум восемь членов святой святых Фондовой биржи Чикаго - бывшие профессионалы, игравшие за "Чикаго Кабз" или "Биарз".

Отношения между рынком и профессиональным спортом бывают достаточно сложными. 25 сентября 1995 года член Фондовой биржи Чикаго, все игры которого проходили в зале биржи, отведенном сделкам по облигациям, удалился с работы пораньше, чтобы успеть на решающий бейсбольный матч "Чикаго Кабз". Когда подающий Рэнди Майерс дал маху, он так разгорячился, что выскочил на поле и бросился тузить Рэнди. Продемонстрировав хладнокровие, которого вполне хватило бы для получения места брокера по фьючерсам на Чикагской бирже, Майерс спокойно свалил биржевика на землю, скрутил ему руки, поскольку у него могло быть оружие, подождал, пока подоспели люди в форме, и привел команду к победе со счетом 12-11.

Истинный джентльмен

Спортсмены с Брайтон-Бич гордились своим рабочим происхождением. Они умели играть и знали, что такое труд. Гандбол и теннис не случайно были их любимыми видами спорта.

Молочник по утрам всегда развозивший на своей тележке молоко по всей округе, после этого был не в лучшей форме. Вик Гершкович, лучший в одиночной игре, обладал значительным преимуществом: он был пожарником и мог тренироваться во время работы, так как в пожарной части был теннисный корт. Мозей Оренштейн, лучший игрок в парном теннисе, тоже имел возможность дополнительных тренировок: ходили слухи, что он разминал ноги, бегая по поручениям нелегальных букмекеров. Арти играл в паре с Битым - строителем, прозванным так за свои руки, и со Слесарем.

Игроки особенно выкладывались, когда на их игру делались ставки. Такая игра редко обходилась без двух-трех драк и замены судьи. К концу игры парни были сплошь в синяках, так как по правилам игроку, который отбивал мяч и блокировал противника, не сходя с места, начислялось дополнительное очко.

Единственным способом защиты было сбить блокирующего собственным телом или мячом. Эти твердые черные мячики с расстояния в два фута врезались в спину со скоростью 100 миль в час. Матчи неизменно растягивались на несколько часов, поскольку игроки всегда затевали споры со зрителями и судьей.

В те времена физическая сила применялась в профессиональном сквоше не реже, чем в гандболе, баскетболе или футболе. Потом кто-то изобрел "английскую систему" - правило начислять очко игроку, который ударил противника мячом. Все тут же принялись от него уворачиваться. Сегодня сквош - джентльменская игра.

Я отнесся к английской системе вполне серьезно. В 1971 году я выигрывал в финальной игре национального чемпионата со счетом 11:3. Мой противник блокировал меня, и я запустил в него мячом.

"При счете 11:3?!" - завопил он.

"Счет 14:0", - парировал я, одарив его взглядом опытного сборщика налогов, старающегося ускорить получение платежей.

То же я испытываю, когда после долгих уверений в незыблемости рынка дилеры выходят из игры. В моем офисе всегда действуют как минимум три прямых телефона с предварительным прослушиванием, так что провинившиеся брокеры не смогут больше продолжать работать со мной. Хотя это не имеет значения для моего сегодняшнего состояния так же, как и для счета в том давнем матче. Главное для меня - соблюдение правил игры и упоение собственным величием.

Только один резко отличался от всех игроков - Арти. Он никогда не засчитывал себе спорный мяч, никогда не спорил, не ставил деньги и всегда благодарил противника за "прекрасную игру". По всеобщему мнению, Арти был воплощением истинного спортсмена.

Однажды, играя в паре с отцом, мы в отчаянной борьбе проиграли матч. Раз за разом он соглашался, что наши прекрасные мячи уходят в "аут", в то время как наши соперники плутовали как могли. Я не выдержал и закричал на него:

"Послушай, ты знаешь, что я поставил на нас с тобой пять центов, а ты их продул со своими дурацкими "аутами"! Ты играешь в паре со мной или с ними?!"

"Остынь. Это всего лишь игра. Если для тебя так важны эти несколько очков, ты не заслуживаешь победы. Всегда решай спор в пользу соперников, и тогда ты увидишь их с лучшей стороны. И чувствовать себя будешь лучше".

Я обожал рассказывать Соросу, каким замечательным человеком был Арти. Однажды я рассказал ему эту историю. Горячая линия связывала два красных телефона, на его столе и на моем. Джордж выслушал меня и что-то пробормотал по-венгерски - я принял это за выражение его уверенности в том, что я пошел в отца.

Через три недели он объявил аудит [Аудит, аудиторская проверка - проверка состояния финансовых документов. - Прим. ред.] всех сделок, которые я когда-либо заключал для него. "Виктор, я полностью тебе доверяю... но именно потому, что мы так близки, я решил сделать это ради наших взаимных интересов. Так как же называлась фирма, в которую ты позвонил, чтобы перевести ту убыточную сделку с твоего счета на

мой? Гэри, закончи аудит за неделю и доложи непосредственно в

Кюрасао". Позже он перевел мне то, что сказал тогда по-венгерски: "Чем больше он говорит о своей честности, тем быстрее я пересчитываю мелочь в своем кармане".

Вероятно, благодаря такому скептицизму (в том числе и по отношению к себе) Джордж и стал легендой.

Один только факт, что я рассказал ему историю, представляющую меня в выгодном свете, уже насторожил его. Должен признаться, что это присуще и мне. Как только человек начинает: "Честно говоря..." или "Со всей откровенностью должен сказать...", я сразу проверяю, на месте ли бумажник, и держу его крепче.

Мне понадобилось много времени, чтобы понять слова отца, и еще больше, чтобы применить их на деле. И в 1966 году я понял, как закрепились во мне его уроки. Это произошло на турнире по сквошу Гэрри Коулса, в утонченной атмосфере шестого этажа гарвардского клуба в Нью-Йорке. Англичане традиционно оживляют все виды деятельности заключением пари. Отдавая им должное (ведь они провозглашали не менее восьми тостов за королеву на банкетах, предшествовавших соревнованиям), организация турнира предусматривала "калькуттский аукцион" на вечернем банкете перед полуфиналом. На "торги" выставлялись все полуфиналисты, и доход делился пополам между вышедшими в финал. Мы с дядей Хауи скинулись и внесли некую сумму за меня.

На следующий день моим противником в матче был Бобби Хезерингтон, священник епископальной церкви из Буффало, один из лучших спортсменов, которых я встречал в жизни. Он занимал второе место в турнирной таблице. Первый гейм я выиграл со счетом 15-9. Дядя Хауи впервые в жизни наблюдал с галерки настоящей сквош. Прикинув шансы на выигрыш, в перерыве он спустился ко мне:

"Вик, что ты делаешь? Из девяти очков восемь были твоими штрафными, и ты сам выкрикивал о них прежде, чем судья открывал рот. Если ты будешь продолжать в том же духе, мы как пить дать продаем калькуттский аукцион".

"Хауи. - сказал я, - так положено поступать при игре в сквош. Это сказал бы и Арти".

Я как сейчас вижу лицо Хауи, на котором отразились смешанные чувства. Совершив попытку вразумить меня и улучшить шансы на выигрыш, он умчался обратно на галерку.

Я стараюсь играть честно в биржевых сделках. Я не даю преференций [*Преференции - различные скидки и льготы. - Прим. ред.*], какую бы прибыль мне ни обещали. Хочу заметить, что ни особой честностью, ни бесчестностью я не отличаюсь от прочих представителей рода человеческого. Я взял себе за правило поступать с противниками, как учил меня Арти. Забавно, что при этом мне еще не встречался деловой человек, который не считал бы себя честным, включая самых отъявленных мошенников. Не сомневаюсь, что найдутся люди, готовые сказать то же обо мне. В бизнесе далеко не уйдешь, если дашь понять партнерам, какого низкого мнения ты об их честности.

Обуздание характера

Наряду с азартными играми еще одним моим пороком в детстве был взрывной характер. Когда судья начислял штрафное очко, я тут же высказывал ему все, что думал по этому поводу. В паре для меня не было худшего партнера, чем отец, так как с ним постоянно приходилось добывать два очка, чтобы засчитали одно. Все мои убийственные удары он объявлял "китайскими" - очко противнику.

Проиграв первый гейм, когда на кону были деньги, я обругал своего взрослого противника за то, что он не давал мне играть, швырнул ракетку ему в голову, выхватил свою ставку (двадцать пять центов) из шляпы и бросился бежать.

Арти бросился вдогонку. Он изловил меня в классическом месте, под бруклинской висячей мостовой: "Если еще раз увижу, что ты так отвратительно себя ведешь, на берег больше не пойдешь. Вернись и немедленно извинись, пока я тебе не всыпал как следует. Мало того, что ты опозорился, ты еще и сыграл на руку противнику, теперь он будет играть сильнее". С этими словами он провел прямой удар мне в плечо. Он состоял в сборных Бруклинского колледжа по борьбе и по футболу. Прошло 45 лет, а я все еще помню боль того удара.

С тех пор я выигрывал множество матчей благодаря тому, что мой противник, тратя собственные силы, пререкался с судьей.

Спекулянту легче всего переложить вину за собственные ошибки на трейдеров, исполняющих его указания. Особенно соблазнительно сорвать на них гнев, когда терпишь убытки, тем более если их неумелое исполнение указаний усугубило ситуацию. Сколько раз я слышал их бестолковые оправдания, за которыми, я уверен, не скрывается ничего, кроме низости. Но "боль от удара не стихает", и когда я открываю рот, то максимум ругательств, которые я себе позволяю обрушить на какого-то несчастного клерка, звучит примерно так:

"Привет, говорит док Нидерхоффер Хочу только сказать, что английский язык не настолько богат, чтобы выразить словами всю недопустимость вашего поведения по отношению к моему клиенту. Он в ярости и, без сомнения, закроет свой счет и немедленно подаст в суд на меня и моих агентов. Будьте добры предупредить главу вашей клиринговой фирмы и всех посредников, чтобы не удивлялись, если в ближайшие дни получат повестку в суд".

Так как деньги в биржевой игре я теряю часто (разумеется, в результате плохой работы брокеров), мой брат Рой запрограммировал компьютер на произнесение этого послания синтезированным голосом, с соответствующими убийственными интонациями и ритмом. Однажды наш валютный брокер ответил компьютерному синтезатору: "По крайней мере, хорошо услышать это лично от вас, даже если вы всего лишь говорите о наших ошибках".

"Да, вот такой я парень", - напечатал Рой текст для синтезатора.

Помню, как однажды Джек Крамер запустил теннисной ракеткой в судью на чемпионате Калифорнии для возрастной категории до 13 лет. Увидев, что его отец подходит к судье, Джек был счастлив. "Ну наконец-то, - подумал он, - отец решил заступиться за меня".

В следующий момент он услышал голос судьи: "Игра окончена. Победитель Смит, счет 4:6, 4:3, Крамер выбывает". Отец Джека подошел к сыну, переломил ракетку через колено и заявил, что игра в теннис для него прекращается на все лето, а если он еще раз поведет себя так безобразно, то не выступит больше ни в одном турнире. Как-то Джек заметил в разговоре со мной, что этот случай, когда он пререкался с судьей, был последним в его великой спортивной карьере. Я уверен, что полученные Джеком и мной уроки - лучшая подготовка к успешной карьере спекулянта или к любому другому виду деятельности. Они избавили нас от беззастенчивой агрессивности, которую с детства прививают профессиональным атлетам.

Экономия движений

Каждый раз поздним вечером, когда Арти возвращался с дежурства, дома повторялся один и тот же семейный ритуал. Он приносил с собой кофейные пирожные из булочной "Морской бриз" и пинту фирменного бананового мороженого из местной кондитерской.

После пира он садился у моей кровати, и мы беседовали о том, о чем чаще всего разговаривают мальчики с отцами, - о спорте. Арти учил, что для того, чтобы всегда быть лучшим, нужно быть экономным, стремиться к наилучшим результатам при наименьших затратах. "Бери пример с Марта Райзмана", - говорил он мне (недавно мы видели его в игре с Диком Майлсом, на которую делались крупные ставки, в легендарном клубе пинг-понга Лоренса на углу 54-й улицы и Бродвея).

У Марти был универсальный удар. Справа он бил по мячу таким движением, каким шулер кидает карты на стол, ударом слева запускал его вверх свечой. Его удары и слева, и справа были одинаково сильны и идеально сбалансированы. Марти всегда был готов отбить и боковой, и резаный удар. Как-то он провел 50 матчей, ни разу не пропустив резаной подачи. Частенько он играл в защите, отступив на три метра от края стола, особенно против своего неизменного противника Дика Майлса. Точность и контроль силы удара были отличительными чертами Марти. В 1949 году на чемпионате мира по настольному теннису в Стокгольме он завершил четвертьфинальный матч раньше, чем играющие за соседним столом открыли счет (а начинали они одновременно). Произошло это, кстати, на двадцатой минуте.

В теннисе такой же экономичностью движений и точностью отличался Кен Роузвелл. Вероятно, это характерно для всех чемпионов: Фред Астер в танце, Майкл Джордан в баскетболе, Сэм Снид в гольфе, Гэйл Соьерс в футболе, Шугэр Рэй Ленард в боксе. Характеристики этих величайших чемпионов, при всех их различиях, содержат одни и те же слова: "без малейших усилий", "с легкостью", "порхая, словно мотылек", "без напряжения".

Пример панегирика поэзии движения - это описание Джоша Гибсона - вероятно, величайшего бейсболиста в истории, - которое принадлежит Джуди Джонсон, его первому менеджеру:

"Смотреть, как он бьет по мячу, было просто удовольствием Ни малейшего напряжения. Другие приседают, роют землю, пыхтят... Гибсон просто двигался" (Джон Тори, "Настольная книга бейсболиста").

Как доказательство важности экономии движений отец цитировал стихи Эмили Дикинсон.

"Но она же поэт, папа", - возразил я.

"Да, но любому спортсмену не помешало бы поучиться на ее стихах. Умение экономить средства выразительности создает сильнейший эффект. Поэтому ее поэзия производит на читателя мощное впечатление", - ответил он.

Действительно, на Брайтон-Бич было несколько спортсменов, о которых постоянно говорили, что их движения - это "поэзия". Вик Гершкович никогда не суеился, отражая удар. Он всегда оказывался на месте, и его левый и правый сокрушительные прямые удары позволяли ему бить; с силой 160 км/ч с любого места -

в отличие от спортсменов, у которых одна рука сильнее другой.

Им поневоле приходилось выбирать какую-то одну сторону, что выглядело не слишком эстетично.

"Вик, твоя главная проблема - это излишняя суетливость. Твоя ракетка делает слишком большую дугу.

Драйв ты выполняешь как команду "кругом". В пробежке ты набираешь излишнюю скорость и слишком резко останавливаешься, а ракетку задираешь так, будто отдаешь честь. При подаче слишком высоко подпрыгиваешь, а мячи принимаешь либо над сеткой, либо между ног. Будь спокойней. Не суетись.

Старайся сгруппироваться. Брось выкрутасы, сосредоточься на главном. Фиксируй глазами мяч. Ракетка должна следовать за ним".

Я не забываю о своих недостатках, когда играю в сквош. Эхо, отражающееся от стен, доносит до меня шепот галерки. Стоит старому болельщику привести на матч, в котором я играю, новичка, и через несколько секунд я слышу неизбежное: "И это Нидерхоффер?! Он же двигается как слон!"

Свою неуклюжесть я стараюсь компенсировать повышенной предусмотрительностью. При подаче я посылаю мяч как минимум сантиметров на десять выше сетки, в отличие от противников, которые, рискуя потерять очко, предпочитают бить как можно ближе к ней. Так же я действую и в спекуляциях, никогда одновременно не играя на повышение и на понижение.

Однажды мне пришлось услышать и более лестное мнение о себе. Один из старых болельщиков заявил:

"Когда я вижу этого увальня Нидерхоффера в игре, вначале кажется, что он неуклюжий, словно жердь. Но он напоминает Хонуса Вагнера - лучшего бейсболиста из тех, кого я видел. Тот мог взять любой мяч. 700 выигрышей и восемь раз первое место по подачам в лиге. Этот малыш тоже рожден для спорта. Только бы характер не подвел. Ему бы поучиться у Вагнера - вот у кого был характер".

Да, я научился контролировать себя - благодаря проигранным матчам в колледже, когда я спорил с судьей и от злости лупил кулаками в стену. Все виды спорта, которыми я занимался, требовали максимальной самоотдачи. Зря растроченная энергия дает противнику преимущество. За исключением нескольких уникальных личностей, встретившихся мне в жизни, - таких, как Марти Хоген в теннисе, Бейб Рут в бейсболе или Джордж Сорос в биржевой игре, - все добивавшиеся успеха в жизни обладали врожденной способностью экономить силы при работе.

Уроки Уилли Саттона

3 октября 1951 года, Йом Киппур. Стоит раввину отвернуться, как я потихоньку прислушиваюсь к финалу кубка Национальной Лиги - повторная игра после ничьей, "Нью-Йорк Джайантс" против "Бруклин Доджерс". Весь мой капитал - все до последнего цента - мы с Букмекером поставили на "Доджерс". Он придвинулся ко мне поближе, чтобы слышать по радио результат игры.

Битва за кубок 1951 года закончилась серией из трех повторных игр между "Джайантс" и "Доджерс". Хауи болел за янки, но победа "Доджерс" казалась неизбежной. В игре участвовал сам Дон Ньюкомб, ас команды (20:9 за сезон), и лишь днем раньше "Бруклин" со счетом 10:0 всухую разгромил "Джайантс". Дядя Хауи не любил мельчаться. "Букмекер - единственный, кому можно верить", - сказал он и поставил все свои сбережения, 800 баксов (из них 2 мои), на "Доджерс". "Доджерс" вели 4:1 к концу девятого периода. Мы с Хауи подсчитывали выигрыш.

Пренебрегая службой Йом Киппур, мы слушали прямой репортаж матча, пряча транзистор. И вдруг в игре наступил перелом. Затаив дыхание, мы ловим слова комментатора. "Джайантс" вырываются вперед - 5:4! И Русс Ходже вопит на весь эфир: "Кубок у "Джайантс"! Кубок у. "Джайантс"!"

В течение пяти минут мы с Хауи вознеслись и вновь опустились на землю. В те же минуты, когда мы предавались отчаянию, в одном из баров Бруклина заливал свое горе один богатый гандболист и шахматист. Этот расстроенный человек был таким же отчаянным болельщиком! "Доджерс", как и мы. Как все великие люди, он ни в чем не полагался на случай. Прежде чем рискнуть, он изучал и анализировал каждую деталь своих планов и инструментов. Речь идет о знаменитом грабителе банков, величайшем специалисте "по входам и выходам", Уилли Саттоне.

Накануне Уилли совершил побег из тюрьмы в Пенсильвании и скрывался в пуэрториканском районе рядом с Флэтбуш и Четвертой авеню в Бруклине. Как всегда, Уилли заранее все спланировал. В тюрьме он изучил испанский. Он знал, что в этом районе люди читают газеты только на испанском языке, а в них они вряд ли обнаружат его фотографию, помещенную в ведущих газетах Нью-Йорка.

В тот день, когда «Джайантс» разбили «Доджерс», Уилли смотрел игру по телевизору. На стадион он не пошел, опасаясь, что среди зрителей могут оказаться полицейские. В своих воспоминаниях он пишет об этой игре:

«Я смотрел финал 1951 года в таверне, которая находилась в одном квартале от бруклинского полицейского участка... Глядя на то, как Томсон добывает «Доджерс» никогда в жизни я не был более несчастен. Я готов

был пойти в участок и сдать себя. Болеть за «Доджерс» - значит сокращать себе жизнь. Даже когда они выигрывают, как в 1952 году, то заставляют тебя перенервничать до смерти» (Квентин Рейнолдс, «Я, Уилли Саттон»).

Если этот матч так подействовал на Уилли, что один из величайших в истории мастеров по ограблению банков и побегам из тюрьмы был готов сдать себя полиции, легко представить, что испытывали такие простые смертные, как мы с дядей Хауи. В наше время, как утверждается, показатели японской бейсбольной команды «Джайантс» непосредственно влияют на биржевой индекс «Никкей». Когда «Джайантс» побеждает, индекс Никкей повышается. В Соединенных Штатах сегодня вряд ли найдется настолько обожаемая бейсбольная команда, как «Доджерс» в 50-х или сегодняшние «Джайантс» в Японии. Любопытно было бы изучить влияние «Чикаго Буллз» на курс государственных обязательств США на Чикагской фондовой бирже.

Уилли Саттон - идеальный пример того правила, что «успех в любом деле требует тщательной подготовки каждой детали и абсолютной сосредоточенности». Прежде чем ограбить банк, Уилли неделями и месяцами изучал его. Он переодевался в форму полицейского и настолько идеально входил в эту роль, что отвечал на обращения граждан и регулировал дорожное движение.

В свое время отец обратил мое внимание на те страницы мемуаров Уилли «Где были деньги», на которых описывались его методы подготовки:

«Я обожал перевоплощаться. Я всегда был настолько поглощен предстоящим делом, что, едва надев полицейскую форму, уже чувствовал себя полицейским. Я оставлял машину в паре кварталов от банка и шел к нему, автоматически фиксируя глазами двери каждого магазина. Нередко ко мне обращались с вопросами, как пройти туда-то. Несколько раз водители обращались ко мне с просьбой разрешить оставить машину в месте, запрещенном для парковки, - им только сбегать на минутку в магазин. Я сурово отчитывал их: как можно просить полицейского нарушить правила? «Впрочем, если вы объедете вокруг квартала и вернетесь через пару минут, меня здесь, скорее всего, уже не будет».

Однажды в Филадельфии я в полицейской форме переходил улицу в людном месте, и меня остановил патрульный полицейский. Капитан долго распекал меня за расстегнутый воротник. Мне было очень стыдно - «да, сэр, слушаюсь, сэр, совершенно недопустимо, сэр» - не потому, что полицейский остановил меня возле банка, который я собирался ограбить, а из-за того, что меня отчитал старший по званию. Я был весьма примерным полицейским до последней секунды, пока снова не превращался в вора» (Уилли Саттон, Эдуард Линн, «Где были деньги»).

Любимой поговоркой Уилли было: «Есть план». Почти вся полиция единодушна в том, что в разработке и исполнении планов ограбления банка еще не родился равный Саттону. Он учитывал риск и всегда искал слабое место в охранной системе банка. Его первое ограбление, совершенное в универсальном магазине в возрасте десяти лет, было тщательно спланировано. Когда его посадили, все свободное время он посвящал проблеме выхода из тюрьмы либо путем побега (для этого он изучал чертежи тюрем), либо в результате суда (для этого он изучал судебные прецеденты). Он нигде не учился, зато изучил благодаря тюремным библиотекам психологию, литературу, философию, медицину и право. Его юридические штудии вполне оправдали себя, когда он добился помилований после десяти лет изучения судебных прецедентов. Его адвокаты к этому времени давно сдались. Если хотите добиться успеха в биржевых спекуляциях или в любом другом деле, будьте так же целеустремленны, как Уилли.

«Тройственный союз»

В юные годы мы с двумя друзьями составили план, как разжиться карманными деньгами. Купальни Брайтон-Бич примыкали к общественному пляжу. В дни национальных праздников - Дня Поминовения или Четвертого июля - на пляже собиралось более двух миллионов человек. Разносчики сновали по пляжу с 25-килограммовыми коробами мороженого и льда. Шла бойкая торговля прохладительными напитками. Мы вдвоем организовали товарищество по сбору бутылок, брошенных отдыхающими на берегу. За каждую сданную бутылку мы получали два цента, и в хороший день наша усердная команда - Стив, Рене и я - зарабатывала 15-20 долларов (около 300 долларов в сегодняшнем масштабе цен).

Добычу мы таскали в картонных коробках. Однажды, усталые и разгоряченные, мы с партнерами остановились на висячей мостовой освежиться холодными напитками и подкрепиться лепешками. Пока мои партнеры делали заказ, я держал коробку. Замечтавшись, я не придавал значения тому, что моя коробка потяжелела. Внезапно, как гром среди ясного неба, грянул вопль продавца: «Полиция!» - и он крепко ухватил меня за руку. Полицейский не заставил себя ждать.

В коробке среди пустых бутылок оказались бутылки минеральной воды, оранжада, имбирного пива и лимонада.

- Парень, тебе всего-то лет восемь, а ты уже воруюшь! Что же будет, когда ты вырастешь? Скажи мне свое имя. Сейчас заполню на тебя карточку как на малолетнего преступника и сообщу родителям.

- Но это не я! Это друзья мне подкинули!

- Тогда держись подальше от таких друзей.

Когда я рассказал отцу обо всем, что случилось, он вспомнил историю о быке, которого держали на бойне в те дни, когда он там работал. «Бык заходил на помост и шел в убойный цех, как будто это было лучшее место в мире. Все стадо двигалось за ним. Только почему-то он каждый раз умудрялся затеряться в суматохе и снова оказывался внизу помоста, чтобы увлечь за собой новые жертвы. Тебе в жизни встретится немало таких «друзей». Если хочешь жить долго и счастливо, держись от них подальше. Если не уверен в человеке, убедись, пойдет ли он с тобой по помосту до конца».

Рынки склонны вести себя так же, как тот бык-предатель». Нескольких заманчивых движений в одном направлении вполне достаточно, чтобы убедить инвесторов совершить ошибку. Таким же образом нередко управляются рыночные котировки [*Котировка - установление курса ценных бумаг на фондовой бирже - Прим. ред.*] на экранах, чтобы создать благоприятное впечатление, а ребята в офисах тут же начинают мычать: «Симпатичный помост!»

После этого первого опыта партнерства в Брайтоне мне встречалось множество «друзей», которые норовили завести меня на бойню, предлагая обычно налоговые льготы на инвестиции. Друг заявляет, что вкладывает все свои сбережения в сделку с человеком, которого считает лучшим в бизнесе. Основываясь на его заверениях и желая получить налоговые льготы, я вкладываю деньги, и вдруг оказывается, что приятель решил воздержаться от участия в сделке. Не то чтобы эта сделка сама по себе была убыточна - просто подвернулась другая возможность, и он вложил все деньги. В девяти случаях из десяти результат предсказуем: я теряю все вложенные деньги и, кроме этого, право на налоговую скидку, в которой и была главная привлекательность сделки. На моей памяти инвесторы теряют на сделках, сулящих налоговые льготы, больше, чем, пожалуй, от любого другого вида мошенничества.

Кинув меня подобным образом, мои партнеры великодушно предложили мне заключить пари на партию в теннис.

Я должен был играть левой рукой в паре с левшой Стиви, который должен был играть правой рукой. Рене играл против нас двумя руками - по две подачи каждой, плюс 15 очков форы. Играли до 21 очка. Условия оговорены, деньги положены в шляпу, судья назначен. Однако с самого начала игры стало очевидно, что мой партнер сдает игру, играя против меня. Он подавал все время в аут, а отбивав ударами, за которые начислялись штрафные очки. Я выгнал его с площадки. Таким образом, бороться мне пришлось и с противником, и с партнером, отдав 17 очков форы: я потерял еще два очка, прежде чем понял, что происходит. В конце концов мне удалось сравнять счет 18:18» и на этом матч прекратился. Физический перевес был явно на стороне противников, поэтому мне никогда бы не удалось получить свои деньги. Но никогда в жизни я не проявлял большего героизма, чем в этой игре. Это многому научило меня.

Во-первых, игру «сдают» чаще, чем кажется. Подобный предложения звучат зачастую весьма убедительно: «Ну как! молодой человек, хотите выиграть с перевесом в 50 очков, опозорить противника и окончить колледж в следующем году нищим? Или дадите ему возможность сохранить достоинство, будете играть не в полную силу, выиграете с перевесом в 40 очков и станете богатым человеком?» Кажется, что в этом плохого?

Во-вторых, какой бы верной ни казалась биржевая сделка, всегда существует вероятность провала. Зачастую реальное положение дел далеко не так хорошо, как кажется. Сделка, которая представляется невероятно выгодной, скорее всего, нереальна, или, как выразился Деймон Раньон:

«Сынок, сколько бы ты ни повидал, чему бы ни научился, всегда помни одно: найдется парень, который покажет тебе новую, нераспечатанную колоду карт и предложит пари на то, что из нее выскочит валет пик и нальет тебе в ухо пива. Сынок, не принимай пари, иначе окажешься с полным ухом пива» (цит. по: Дэвид Спэньер, «Что творится в голове у игрока»).

Глава вторая. Паника и "худу"

Паника на Уолл-стрит - такое же явление природы, как смерть в прерии.

«Искусство инвестиций»

Скотт Джоплин прекрасно чувствовал Уолл-стрит. Недаром его «Уолл-стрит Рэг», написанный в 1908 году, предварен пометкой: «Паника на Уолл-стрит, брокеры предаются; печали» (Скотт Джоплин, «Избранные сочинения»).

Каскад диссонирующих синкопированных малых и уменьшенных септаккордов в до мажоре, охватом в три с половиной октавы, прекрасно передает хаос и отчаяние на Уолл-стрит во время паники 1907 года, которая, несомненно, вдохновила композитора.

В самый ее пик в октябре 1907 года проценты по займам доходили до 150 годовых, банки лопались по всей стране. Заверенные чеки и наличные принимались с надбавкой в 5%. Уолл-стрит атаковали толпы вкладчиков, требующих платежей от своих банков. По всей Америке закрывались фондовые рынки и биржи. Первое издание сочинения Джоплина вышло с иллюстрацией на обложке, изображающей возбужденную толпу, осаждающую Нью-Йоркскую фондовую биржу и казначейство.

Джесси Ливермор дает прекрасное описание пика Великой паники 24 октября 1907 года. Он сравнивал ее с «... опытом во время школьного урока, когда мышь помещают под стеклянный колпак и выкачивают из-под него воздух. На ваших глазах у несчастного животного учащается дыхание, бока вздымаются, подобно мехам, пытаюсь восполнить недостаток кислорода. Мышь начинает задыхаться и умирает. Вот о чем я вспомнил при виде толпы у стойки по выдаче наличности! Наличных денег нет нигде, акции невозможно продать, потому что их никто не покупает. На мой взгляд, в этот миг наступает крах всей Уолл-стрит» (Эдвин Лефевр, «Воспоминания биржевого брокера»).

Промышленные индексы Доу на 16 октября упали до 53 (на 7 января Доу составлял 96,37!). Падение в среднем на 45% может быть очень болезненным, особенно если большинство спекулянтов работают при марже всего в 10%, что было в те годы обычным делом.

Атмосфера бизнеса в 1907 году - хорошее напоминание о том, как мало изменились силы, управляющие рынком. Землетрясение и пожар в Сан-Франциско в 1906 году и русско-японская война 1904 года отвлекли миллиарды от производительного капитала. Крах «Барингс» в 1890 году - еще одно напоминание о дамкловом мече. Благоприятные условия для бизнеса и небывалые урожаи вызвали повышение процентных ставок. Новые и новые выпуски акций расхватавали, как горячие пирожки, цены на них достигли рекордной отметки. Но 14 марта 1907 года крупные сделки упали с 10 до 25%, Доу снизился с 83 до 76.

Отношения политиков с биржей во время паники 1907 года до жути напоминает сегодняшний откат. Цены продолжали падать во всем мире, журнал «Экономист» назвал это «крупнейшей финансовой катастрофой в Нью-Йорке с 1857 года» (Форест Дэвис, «Сколько стоит Уолл-стрит»). Наблюдая этот спад после десятилетия ненасытного обогащения и сверхприбылей богатей, президент Рузвельт сделал заявление, которое могло бы прозвучать и сегодня из уст любого популиста: «Некоторые преступники, сколотившие огромные состояния, вступили между собой в сговор с целью вызвать максимально возможные финансовые затруднения». Заявление, сделанное министром финансов в 1995 году в разгар мексиканского кризиса: «Меня совершенно не волнуют богачи, которые могут пострадать от спада» - до странности похоже на ответ президента Рузвельта крупнейшему финансисту, который пытался получить льготы для Моргана: «Меня не интересуют ваши богатые друзья». Влияние Рузвельта на рынки стало настолько отрицательным, что когда он всего лишь заявил: «Честность - лучшая политика», вкладчики по всей стране ринулись требовать свои деньги от финансовых учреждений.

В XIX веке паника на Уолл-стрит была подобна морским волнам, захлестывающим тонущий корабль. Типичное описание этого события можно увидеть у Генри Ключа. Он замечает, что в 1837 году «цены упали до нуля», а паника 1857 года была еще страшнее (Генри Ключ, «Пятьдесят лет на Уолл-стрит»). Вот впечатление нью-йоркского брокера о биржевой панике: «Стадо, несущееся по прериям Дикого Запада, менее подвержено гибельным неожиданностям и беспорядочным метаниям» (Джон Фергюсон Хьюм, «Искусство инвестиций»). Сводка получивших наиболее печальную известность биржевых паник. XIX века дана в таблице 2.1.

Эти источники - единственное, что дает представление о тех днях, когда не существовало индексов курсов акций. Однако для понимания таких всеохватывающих явлений, как биржевые паники, необходимы точное определение и математическое описание. Математически я определяю биржевую панику как всякий день, в который при закрытии торгов индекс Доу-Джонса упал в цене как минимум на 10% относительно самого высокого показателя индекса на момент закрытия торгов за предыдущие 30 календарных дней (перекрывание не допускается). Приводимая ниже сводка данных подтверждает, что в 30-е годы количество паник достигло 38, а последний раз они имели место в 80-х годах - 4 за все десятилетие, согласно данному критерию. В 90-е годы паник практически не было.

Частота паник, 1890-1996

Год	1890	1900	1910	1920	1930	1940
Количество паник	11	9	7	9	38	4
Год	1950	1960	1970	1980	1990-1996	
Количество паник	2	3	9	4	1	

Таблица 2.1. Основные финансовые паники XIX столетия

Год	Причина паники	Основные события
1812	Война с Англией	Торговля парализована, разорилось 90 банков. Рост процентных ставок
1837	Президент Джексон не поддержал Банк Соединенных Штатов	Акции железных дорог упали до нуля
1857	Крах «Огайо Лайф»	Три четверти железных дорог переходят под внешнее управление
1861	Начало Гражданской войны	Спекуляции временно заморожены
1869	«Черная пятница» золотой паники	В течение одного дня цена золота падает на 30%
1873	Крах «Джей Кук & Со»	Нью-йоркская фондовая биржа закрыта. Акции упали как минимум на 50%. Страшнее паники 1907 года
1884	Неконтролируемые спекуляции	Акции безудержно падают в среднем на треть. «Ад». За полчаса стоимость упала на 10%
1890	Аргентинские облигации «Барингс & Со»	Процентные ставки поднялись до 183%. Акции «Виллард» упали с 34 до 7
1893	Паника по поводу изменения соотношения золота/серебро	Считается, что из-за паники разорилось 800 банков. Индекс Доу, державшийся достаточно высоко, сразу упал на 50%
1901	«Нозерн Пасифик Корнер»	За один час акции рухнули на треть. Уолл-стрит как никогда напоминает преисподнюю

Покупайте после паники

Никому еще не удалось установить, чем вызывается биржевая паника. Несомненно, играет роль то, что в биологии называется «стадным инстинктом», а Сорос считает рефлексивным поведением. В одной из книг столетней давности приводится типичный сценарий развития событий:

«Одна из самых страшных биржевых паник на Уолл-стрит развивалась у меня на глазах. В тот день я находился в биржевом зале, где все выглядело на редкость мирно. Все были спокойны и жизнерадостны. Акции стабильны, деньги работают, все довольны. Вдруг кто-то, представляющий крупную брокерскую контору, выставляет двести акций, принадлежавших одной компании. Рядом с ним находится человек, который, заметив это, говорит себе: «У меня тоже есть эти акции, и если человек, который был в них заинтересован, продает, - значит, это неспроста. Пока есть возможность, продам, пожалуй, свои». Он выбрасывает на рынок акции. Его примеру следуют другие. На бирже начинается волнение, и вот уже в ход пошли акции других компаний. Паника нарастает и становится всеобщей. Наступает неизбежный крах. Позже выясняется, что ничего не случилось, просто брокеру, вызвавшему панику, было дано указание продавать» (Мэттью Гейл Смит, «Двадцать лет среди «быков» и «медведей» [*«Бык» - инвестор, покупающий товары или ценные бумаги в ожидании повышения цен. «Медведь» - инвестор, играющий на понижение курса валюты, цен товаров, акций или облигаций.* - Прим. ред.]).

Обычно вслед за паникой происходит восстановление и наступает стабильность. Слабые уничтожены, искатели выгодных сделок собирают обломки. Скотт Джоплин великолепно чувствовал все нюансы деятельности Уолл-стрит. Трудно сказать, что служило источником его знаний - щедрый гонорар издателя или консультации моего деда Мартина (он был финансовым директором издательства). Но уже на шестнадцатом такте «Уолл-стрит Рэг» возникает ключевая мажорная мелодия «Наступили хорошие времена», переходящая в средний регистр. Не будь Джоплин так предан музыке, он мог бы, без сомнения, извлечь пользу из старого доброго метода зарабатывания денег на панике.

Старые зубры Уолл-стрит знают, что после паники нужно поспешить на биржу, пусть даже ковыляя и опираясь на трость.

«Но опыт Уолл-стрит, как правило, приходит к тем, кто уже стоит одной ногой в могиле. К этому времени заслуженные ветераны биржи по большей части уже наслаждаются покоем в своих комфортабельных особняках. Но если биржевая паника происходит чуть чаще, чем раз в год, этих старцев еще можно увидеть на Уолл-стрит. Опираясь на трость, они ковыляют к офисам своих брокеров.

Тут они скупают самые надежные акции на все свои деньги - именно для такого случая они и копились на банковском счету. Паника обычно продолжается до тех пор, пока такие покупки акций за наличные деньги не стабилизируют рынок. С прекращением паники эти старцы, «сушившие весла» в ожидании неизбежного,

как смена времен года, события, снова оживают, быстро реализуют свои акции и переводят прибыль на счета. Если прибыли в избытке, они прикупают перспективную недвижимость, а остаток передают для постоянных инвестиций и снова отбывают в тишину своих шикарных особняков, в лоно любящего семейства» (Генри Клуз, «Двадцать восемь лет на Уолл-стрит»).

Когда закончился тяжелый период 1931-32 годов, ковылять на Уолл-стрит после паники действительно стоило. Так, начиная с 1940 года после паники индекс Доу повышался на 1% ежемесячно и по истечении трех месяцев стал расти на 3%.

Со времен биржевого краха 1987 года крупные однодневные понижения индекса «С&П 500» давали отличную возможность проветрить тросточки. Если «С&П 500» падает на 7,50, на следующий день он вырастает в среднем на 1,39. Сравните это с колебанием в 0,12 после выбранного случайным методом дня, и в 0,88 после однодневного подъема в 7,50 и более. (Изменение в 7,50 «С&П 500» в этот период составляет около 1,5%.)

Впрочем, в связи с высокой нестабильностью и подъемом «С&П 500» на 300 пунктов за период с 1987 года результаты не отличаются от случайных. Любопытен попутный результат изучения крупных колебаний в середине 1996 года: колебания в 7,50 «С&П 500» наблюдались втрое чаще обычного. Задраивай люки.

Рост «С&П 500» на следующий день	В среднем	Рост в %	Частота
После снижения в 7,50 «С&П 500»	1,39	0,55	31
После подъема в 7,50 «С&П 500»	0,88	0,60	30
После дня, выбранного случайным методом	0,12	0,52	2164

Паникам подвержены и рынки фиксированных доходов. Крупнейшее падение цен на облигации со времен краха 1987 года произошло 8 марта 1996 года, когда они рухнули больше, чем на три полных пункта. Для участников рынка облигаций это оказалось абсолютным шоком.

В этот день я покинул уют своего дома, сбежал от своих любящих домочадцев, которые всегда в такое время призывают меня к осмотрительности, и бросился в битву.

Я перевел на депозит требующуюся сумму из прибыли от продажи казначейских обязательств, которые поднялись на 100%. Если бы у меня достало смелости направить на покупку акций все свои средства, на полученную прибыль я мог бы не работать всю оставшуюся жизнь. Рост индекса Доу-Джонса в тот день был рекордным. Он поднялся на 173 пункта после того, как в начале торговой сессии он опустился на 50.

Такие набегі обычно не приносят покоя в мой дом. В августе 1988 года я покупал после паники, последовавшей за увеличением учетной ставки. И поделом мне. Я пришел к выводу, что покупка казначейских обязательств в период после паники не приносит прибыли. Подобные операции едва не погубили меня. В течение марта 1995 года я покупал, когда доллар падал против иены на 5% ежедневно. В день краха фондового рынка, 19 октября 1987 года, я открыл максимально длинную позицию. Возможно, если бы в такие дни я ковылял с костылем или играл на кларнете, сейчас у меня на счете лежало бы больше. Когда я начинал играть на бирже, я любил покупать тогда, когда паника охватывала владельцев надежных акций. Азарт прошел, когда я открыл для себя прекрасный мир фьючерсов. Все же было бы интересно проанализировать все случаи паники с десятипроцентным падением цен по отдельным выпускам акций, обращающихся на Нью-Йоркской фондовой бирже, с точки зрения «скорости реализации дохода». К сожалению, как показывает таблица 2.2, в девяностых годах паники практически прекратились.

Таблица 2.2. Хронологическая таблица падений индекса Доу-Джонса на 10%, 1890-1990

Номер	Дата падения	Показатель Доу-Джонса	Показатель Доу-Джонса через 3 месяца
1	10 ноября 1890	62	66
2	9 мая 1893	59	48
3	17 июля 1893	52	51
4	26 июля 1893	43	56
5	21 декабря 1895	49	54
6	14 июля 1896	49	49
7	6 августа 1906	44	55
8	5 ноября 1897	46	50
9	24 февраля 1898	45	52
10	13 ноября 1899	64	63
11	18 ноября 1899	58	63
12	2 января 1900	68	66
13	15 мая 1900	57	59
14	21 июля 1903	51	45
15	24 сентября 1903	47	48

16	12 декабря 1904	66	78
17	13 марта 1907	83	79
18	12 августа 1907	71	57
19	11 октября 1907	64	64
20	29 октября 1907	57	62
21	3 января 1910	88	85
22	22 июля 1910	70	86
23	18 декабря 1916	98	96
24	4 сентября 1917	81	71
25	31 октября 1917	75	80
26	20 августа 1919	98	108
27	28 ноября 1919	104	91
28	4 февраля 1920	97	94
29	7 августа 1920	84	85
30	17 ноября 1920	75	76
31	22 декабря 1920	67	77
32	6 июня 1921	71	69
33	20 марта 1926	145	153
34	3 октября 1929	330	247
35	28 октября 1929	261	258
36	29 октября 1929	230	262
37	13 ноября 1929	199	272
38	5 мая 1930	260	220
39	14 июня 1930	244	240
40	18 июня 1930	219	234
41	27 сентября 1930	213	160
42	17 октября 1930	187	163
43	16 декабря 1930	158	184
44	16 апреля 1931	163	142
45	29 апреля 1931	144	136
46	29 мая 1931	128	142
47	27 июля 1931	140	101
48	12 сентября 1931	124	79
49	21 сентября 1931	111	78
50	30 сентября 1931	97	77
51	21 ноября 1931	97	83
52	4 декабря 1931	87	86
53	14 декабря 1931	77	81
54	9 февраля 1932	72	57
55	31 марта 1932	73	43
56	8 апреля 1932	63	41
57	29 апреля 1932	56	53
58	25 мая 1932	49	73
59	4 июля 1932	43	71
60	5 октября 1932	66	62
61	9 октября 1932	58	62
62	13 декабря 1932	60	54
63	14 февраля 1933	57	81
64	4августа 1933	93	93
65	27 сентября 1933	93	97
66	21 октября 1933	84	106
67	10 мая 1934	94	90
68	26 июля 1934	86	93
69	7 сентября 1937	164	128
70	25 сентября 1937	147	127
71	18 октября 1937	126	132
72	20 ноября 1937	120	128
73	23 марта 1938	114	127

74	29 марта 1938	102	136
75	29 марта 1939	132	130
76	14 мая 1940	128	123
77	21 мая 1940	114	125
78	14 февраля 1941	118	117
79	3 сентября 1946	179	168
80	12 июля 1950	199	229
81	22 октября 1957	420	446
82	28 сентября 1960	569	616
83	24 мая 1962	623	616
84	21 июня 1962	55	592
85	5 мая 1970	710	725
86	26 мая 1970	631	760
87	14 ноября 1973	870	810
88	10 июля 1974	762	648
89	22 августа 1974	705	615
90	13 сентября 1974	627	593
91	5 декабря 1974	587	753
92	13 ноября 1978	792	830
93	6 ноября 1979	806	882
94	12 марта 1980	810	873
95	8 февраля 1984	1156	1176
96	16 октября 1987	2247	1956
97	19 октября 1987	1739	1936
98	16 августа 1990	2681	2550

Падение великих

Паника может возникнуть не только на бирже, она может случиться везде. Как замечает Дюма в «Трех мушкетерах», во Франции XVII века паника была в порядке вещей, и всякий горожанин имел на этот случай под рукой мушкет или саблю. В книгах XIX века, посвященных ценным бумагам, рассказывается о таких обвалах, по сравнению с которыми события на американской бирже 1929 и 1987 годов выглядят пустяком. В XIX веке биржевые паники были частыми и бурными, и в биржевом зале Нью-Йоркской фондовой биржи, при всем его великолепии и благообразии, не проходило дня без драки. Эдвард Дж. Риггз так описывал в 1893 году нравы спекулянтов Нью-Йоркской фондовой биржи в своем обзоре:

«Еще десять лет назад брокеры частенько разрешали споры кулаками. Известна одна неделя 1884 года, когда во время паники ежедневно происходили настоящие драки с катанием по полу. С тех пор брокеры как будто стали поспокойнее» (Эдвард Дж. Риггз, «Уолл-стрит, фондовая биржа»).

Мое определение паники - 10%, месячный срок, - конкретно. Возможно, классическое описание пика паники 1864 года, сокрушившей величайшего игрока на повышение тех времен Энтони Морзе, поможет лучше понять смысл подобного события:

«Наступила зловещая тишина, подобная затишью перед смерчем. И вот буря грянула. Биржевой зал внезапно превратился в кузницу Циклопа, где раздавался грохот тысяч молотов. Столпы биржи рушились один за другим, и наконец наступила очередь свода. Волшебный замок, возведенный могучим и хитроумным магом, растаял, словно призрачный мираж, развеяв прекрасные надежды.

Паника продолжалась без остановки весь день. Вечерние торги превратились в бесовский шабаш. Толпа разоренных маклеров бушевала, накатываясь на подиум, обезумев от понесенных убытков. Опыянный иступлением и бешенством, зал гудел от воплей и проклятий. Все пространство за ограждением заполняли люди, на измученных лицах которых было написано одно: «Спасайся!» У самой двери стояла вдова в трауре, с безумными, остановившимися глазами. Она рискнула последним долларом, поставив на «Форт Уэйн», которые продавались по 90. Еще миг она стояла так, а затем исчезла в ночи, дышащей холодом и ветром, навсегда.

В хоре проклятий было различимо одно слово - «Морзе». Человеческая натура показала себя в этот миг с худшей стороны - не было такого грязного ругательства, которым бы не сопровождалось имя разоренного финансиста. Он был низвержен с вершины славы в один день, подобно Люциферу. Те, кто еще вчера

превозносили его до небес, теперь наперебой проклинали» (Уильям Уортингтон Фоулер, «Десять лет на Уолл-стрит»).

У этой истории о падении биржевого короля есть любопытное продолжение. Через несколько лет один биржевик заметил вконец обнищавшего Морзе, просившего милостыню на ступенях церкви Святой Троицы, и рассказал об этом на бирже. Те акции, на повышение которых играл Морзе в свои лучшие дни - «Форт Уэйн», «Ридинг», «Олд Саузерн», - тут же повысились на 5%. Возможно, посети Банкер Хант Нью-Йоркскую биржу металлов, это оказало бы аналогичное воздействие на цены на золото и серебро, так и не оправившиеся от 50%-ного снижения со времени падения Ханта.

Бывшие биржевики, бродящие вокруг Уолл-стрит, не имея средств для игры, известны как «привидения» или «дохлые утки». Кладбищенский сторож церкви Святой Троицы следит за их появлением, но они неуловимы. Если вы спросите, как может привидение жить на Уолл-стрит без денег, я отвечу, что они не живут, а существуют. Риггз описывает ряд известных биржевиков, игравших на короткий срок без покрытия, и дает пророческое предостережение, которое актуально и сейчас, сто лет спустя:

«Они изучили каждый фактор, каждую мелочь, которая могла воздействовать на рынок, и детально рассчитали их. Но, тем не менее, при всем их желании преуспеть, они влачат сейчас жалкое существование привидений Уолл-стрит. Прошло шестьдесят лет, и они обречены окончить свои дни в «номерах Ист-Сайда» (Эдвард Дж. Риггз, «Уолл-стрит, фондовая биржа»).

Я продал свое членство на бирже металлов, но «привидением» пока не стал и могу позволить себе обедать у Дельмонико и в «Четырех временах года». «Привидение» я-в игре в сквош. Игры с тяжелым мячом, в которую играл я, больше нет, мяч теперь надувной, в соответствии с духом времени, предпочитающим легкую жизнь. Иногда, поддавшись на просьбы друзей, я выхожу на площадку в парной игре. Наша команда неизменно вылетает первой, проиграв с разрывом в десять очков. Как «привидение» я менее эффективен, чем «призраки» на Уолл-стрит.

Арти часто приходилось распоряжаться телами и имуществом после смерти «привидений» в «номерах Ист-Сайда» - этим эвфемизмом именовали квартал притонов в Бауэри. Он вел дипломатические переговоры с хозяевами, которые нередко требовали уплаты просроченных платежей за квартиру, прежде чем дать возможность похоронить покойника. Когда умер легендарный Энтони У. Морзе, несколько его прежних друзей, для которых он заработал на бирже миллионы, все-таки скинулись и заплатили хозяину квартиры, так что похоронили его как положено.

«Викки, что ты будешь делать, если тебя накроет биржевая паника? - часто спрашивал меня отец. - Ведь ее может вызвать что угодно - война, изменение в государственной политике, землетрясение, крах какой-нибудь биржевой конторы, политическое убийство. Твои компьютеры этого не учитывают».

«Папа, у меня мощная подача...»

Такое объяснение Арти совсем не устраивало. У него были все основания опасаться старого испытанного метода покупок акций при биржевой панике. Ему было тринадцать, когда на бирже одна за другой произошло 16 паник с десятипроцентным падением, при этом ни одна из них не перекрывалась. Первая случилась 16 апреля 1931 года, когда индекс Доу составлял 163, последняя - 4 июля 1932 года, и индекс Доу упал до 43. Когда мой отец покупал во время этих биржевых бурь, он рассчитывал, что отойдет от дел и со своей семьей поселится в роскошном особняке. Но в итоге семья очутилась на общественном пляже. «Не суется», - говорил отец.

Когда я решаюсь на покупки в бушующем море биржевой паники, мне всегда мерещится, что над сделкой грозно смыкаются воды Атлантики.

У тебя короткая позиция?

Последствием биржевой паники 1931 года для семьи моего деда стали стесненные финансовые обстоятельства на всю последующую жизнь. Я хорошо помню, с каким трудом они наскребали 25 долларов на годовой взнос за купальню в Брайтон-Бич. Зато в 50-е годы, заходя к ним каждую неделю после уроков музыки, я всегда мог услышать рассказы о кипевших на бирже страстях. Все начиналось с уроков музыки на дому - у Арнольда Фиша, преподавателя теории в Джульярдской музыкальной школе. После уроков мы обсуждали взаимосвязь музыки, спорта и биржи за столом для пинг-понга, стоящим у его дома 50-е годы были такими же бурными и прибыльными для биржевых спекуляций, как и 90-е. Показательно, что индекс Доу в начале сороковых находился около отметки 200, а в 50-е годы он вырос до 679,4. Рост этого индекса на 240% означал повышение котировок большинства акций.

В период роста фондового рынка мой дед Мартин пережил тысячи опасных ситуаций. Играя на коротких позициях, он прошел через все рифы, ожидая повторения крахов 30-х годов. Позже я был свидетелем торжества аналогичных случаев, касающихся моих друзей: в 90-е годы они играли на коротких позициях,

опасаясь повторения краха 1987 года. Психологи изучают подобные феномены в своих лабораториях. Моей же лабораторией была квартира деда на Первой стрит Брайтона. Из ее окон открывался вид на Атлантический океан и на Кони-Айленд. Получив свою еженедельную сумму на карманные расходы в размере одного доллара, я всегда мог рассчитывать на урок, как следует вести себя на бирже и чего нужно избегать в биржевых спекуляциях.

«Мартин, как сегодня дела на рынке?» - спрашивает Берди.

«Резко идет вверх», - отвечает Мартин.

«Так ты выбрал то, что ты называешь короткой позицией?»

«Что такое короткая позиция?» - спрашиваю я.

«Ну, в бизнесе подрядчик или оптовик обязан установить определенную цену на товар прежде, чем купит его у производителя. Сначала он продает товар, а потом покупает его на свободном рынке. То же самое на фондовом рынке. Ты можешь занять акции у кого-то, продать их, а потом опять купить, весь смысл в том, чтобы купить их второй раз по более низкой цене».

«Что-то слишком сложно», - говорю я.

«Конечно. Это на руку крупным шишкам. Благодаря своим связям они могут одолжить акции. А простые люди, как Берди, даже не представляют, что такое короткая позиция».

Я часто вспоминаю эти мудрые слова. Простые люди привыкли сначала покупать, а потом продавать. У таких сделок должна быть оборотная сторона. Этим занимаются профессионалы. В условиях рынка можно ожидать, что профессионалы сделают деньги на привычке простых людей сначала покупать.

«Почему вчера, когда акции шли вниз, ты играл на повышение, а сегодня, когда они пошли вверх, - на понижение?»

«Ну, вчера в «Дженерал Моторз» началась всеобщая забастовка, и все думали, что они достигнут соглашения».

«Но ты же всегда говоришь, что все ошибаются».

«Берди, занялась бы ты своей кухней или игрой на пианино, а деньгами позволяй заниматься мне».

«Мартин, я бы тебе сказала сразу, что «Дженерал Моторз» не достигнет соглашения с профсоюзами».

«Почему?»

«Потому что с тех пор, как кончилась война, в экономике восьмой год подъем. Рабочие живут хорошо, а профсоюзным боссам нужно продемонстрировать, как много они делают для простых людей. Зачем им идти на соглашение?»

Мартин так и не забыл кровопускания 1931 года и предпочитал закрывать короткие позиции сразу же на следующий день после биржевой паники. Это - одна из тех немногих ошибок, которые я совершил всего два-три раза за всю карьеру. Я не люблю закрывать короткие позиции по акциям. Брокеры всегда найдут причину, чтобы не выплачивать проценты по кредитовому салдо. На короткой позиции я теряю проценты, дивиденды и рисковую премию. Сорос однажды сказал мне, что потерял на коротких позициях больше, чем на любом другом виде биржевых спекуляций. У меня аналогичный опыт. Любимый совет авторов книг о быстром обогащении на бирже - короткие позиции для индивидуальных инвесторов - прямая дорога в богадельню.

Посредники

Оказывается, имя «Нидерхоффер» в средние века обозначало посредника, представлявшего в суде интересы аристократов в тех делах, заниматься которыми они считали ниже своего достоинства. Ничто не изменилось. Я занимаюсь именно этим, представляя центральные банки, правительства, предприятия и крупных спекулянтов - таких, как сам великий Джордж Сорос, который пока великодушно позволяет мне проводить кое-какие сделки при условии, что, сохраняя подобающую скромность, я сэкономлю ему пару долларов.

Мартин был старшим сыном в семье иммигрантов, и на него возлагали величайшие надежды. Он с блеском окончил начальную и среднюю школу, поступил в Сити-колледж, выбрав специализацией бухгалтерию. Во время учебы он выучил несколько языков и подрабатывал бухгалтером в издательстве, где быстро заработал репутацию повесы. Когда у него появилась новая секретарша, Берди, она уже знала, какие слухи о нем ходят. Берди была настоящей красавицей, на голову выше Мартина. До этого работала тапером в кинотеатре. Мартин вызвал ее в кабинет и попросил застенографировать следующее:

«Мисс Берта, я сейчас задам вам один вопрос, который не буду повторять. Вы выйдете за меня замуж?»

«Я должна спросить у мамы».

«Нет, отвечайте немедленно».

«Да». (Она рассудила, что маму спросить она всегда успеет.)

Вскоре Мартин занялся спекуляциями недвижимостью на фондовой бирже. Одно время он обладал почти миллионом долларов, в том числе значительной недвижимостью в районе Флэтбуш-авеню и Авеню К и несколькими шестизначными счетами в престижной конторе «Дюпон&Со». Увы, крах 1929 года и наступившая вслед за ним Великая депрессия разорили Мартина. Семья перешла на полуголодное существование. У Мартина и Берди было трое детей, которые родились в 1918, 1921 и 1924 году. После 1929 года они уже больше не могли позволить себе завести детей. Подобно многим потерявшим все в годы депрессии, Мартин часто посещал судебные слушания по банкротствам в надежде приобрести что-нибудь подешевле. Пока он проводил время в судах, его сыновья работали коммивояжерами. Однажды Мартину удалось неожиданно легко подзаработать. Судье понадобились услуги переводчика: слушалось дело между двумя сторонами, ни одна из которых не говорила по-английски. Требовалось переводить с испанского и с идиш. Позже Мартин вспоминал, что, несмотря на то что он не владел свободно этими языками, его знаний хватило, чтобы спасти ситуацию.

Сто акций «ХАТ», пожалуйста...

Игра Мартина на бирже стала семейным преданием. Он непринужденно рассуждал о легендарных фирмах, прекративших свое существование, - «ТИН», «ХАТ», «Форин Пауэр», «Вурлитцер», «Эллегени», «Нэш», «Эсфельт», «Мэнвилл», «Неон», «Хорн энд Хардарт», «Кук», «Вендо», «Чалмерс». В 20-е годы это были образцовые компании, и, подобно множеству спекулянтов, Мартин так и не смог осознать тот факт, что лидеры вчерашнего дня зачастую становятся аутсайдерами дня сегодняшнего. Средние показатели его акций снизились примерно на 80% за следующие 30 лет. Оглядываясь назад, я вижу, что три четверти его любимых компаний обанкротились. Это хорошо иллюстрирует общую тенденцию среди гигантов прошлого. Как и во вкусах потребителей, в бизнесе постоянно происходят перемены. Из 12 компаний, по которым составлялся индекс Доу-Джонса в конце XIX века, лишь одна - «Дженерал Электрик» выдержала испытание временем и существует по сей день. Все остальные либо канули в небытие, либо слились с другими. Мартин не советовал мне иметь дело с новыми компаниями «Дисней», «Уолмарт», «Тэм Брэндз», «Кэпитал Ситиз», «Мерк» и «Нокселл», акции которых выросли в цене за три прошедших с тех пор десятилетия на 4000-10000%. Такие компании Питер Линч называл «сорокаковшовой землечерпалкой», именно на них заработал фантастические прибыли фонд «Магеллан».

В 60-70-е годы я лично работал с множеством компаний, акции которых обращались на Нью-йоркской фондовой бирже. Компания по деловым слияниям, которую я тогда основал, делала для них анализ деятельности фирм, в которых они были заинтересованы. Кроме того, я активно консультировал инвесторов в сфере торговли акциями. В то время я знал названия, сферу деятельности и показатели прибыльности практически всех компаний, акции которых были размещены на бирже. Когда сейчас, спустя тридцать лет, я просматриваю курсы акций, то с трудом узнаю названия этих фирм. Практически все бывшие гиганты исчезли, изменили названия, были проданы или уступили место компаниям с более обнадеживающими показателями. Бывшие лидеры - промышленные предприятия - полностью уступили место сфере услуг, коммуникаций и стратегического планирования. Такие повороты судьбы в мире капитала научили меня осторожности: я не слишком надеюсь на прибыль сегодняшних фаворитов Уолл-стрит, как бы привлекательно они ни выглядели в данный момент.

В начале своей карьеры Мартин поставил на железные дороги - и проиграл. В XIX веке железные дороги были лидерами рынка, цена на их акции намного превышала цену на молодые промышленные предприятия. Фаворитами Мартина были железнодорожные компании «Филадельфия энд Ридинг», «Нью-Йорк энд Нью-Хэйвен», «Нью-Йорк Централ», «Балтимор энд Огайо». Эти незыблемые твердыни, самые привлекательные в начале века, когда цена акций большинства из них выражалась трехзначными цифрами, клонятся к закату на протяжении последних 70 лет. Чего можно ожидать в аду, как не чертей. Да, эти компании были монополистами на рынке, имели гарантированные заказы на доставку правительственной почты, но, почив на лаврах, с готовностью пошли на убийственные соглашения по заработной плате, отступили перед итальянскими забастовками профсоюзов и т.п. Конкуренция со стороны авиакомпаний и других видов наземного транспорта постепенно уничтожила большинство из них. Выжили те, кто справился с огромными налоговыми потерями и утратой площадей.

Обжегшись на молоке...

Сейчас я понимаю, что большинство людей поколения Мартина потеряли все в период Великой депрессии, и память об этом навсегда искалечила их. Они не только ошибались в выборе компаний. У них появился психологический барьер, который сказался на состоянии их банковских счетов самым плачевным образом.

Если в один из дней 1929 года курс акций рухнул (от 25 до 50%), и это же повторилось в 1931 году, когда падение составило 78%, следовательно, подобное может произойти снова. Но этого не случилось ни разу за последние 65 лет, исключая крах в октябре 1987 года. Стоило акциям Мартина на 10- 15% превысить цену, за которую он их приобрел, как он немедленно продавал их. Он ограничивался незначительной прибылью, боясь потерять все в случае биржевого краха. «Будешь продавать с прибылью, никогда не разоришься», - любил повторять мой дед. Это правило действительно работало в двух третях случаев, но прибыль Мартина поглощалась его убытками, так как он продолжал держать акции своих старых любимых компаний, которые постепенно разорялись. Впрочем, его средств еще хватило на то, чтобы купить мне полный лот *[Лот (партия, серия) - единица измерения при сделках. Полный лот - партия ценных бумаг, являющаяся единицей сделок на бирже. - Прим. ред.]* акций - сто штук - в подарок к моему дню Бар Мицва *[Бар Мицва (евр.) - праздник совершеннолетия. - Прим. ред.]*. Считалось, что я подаю надежды: из уст в уста передавался рассказ о том, как я угостил обедом всю семью в местном китайском ресторане благодаря удачным спекуляциям на игре в теннис.

Мои первые акции

Мартин мог позволить себе покупку полного лота только таких акций, цена которых была менее доллара за штуку. Он выбрал «Бенгет Майнинг» - самые дешевые акции на Нью-Йоркской фондовой бирже, которые шли по 50 центов за штуку. В то время я не понимал, что, еще не начав играть на бирже, уже потерял 25% на этой инвестиционной операции: мне пришлось заплатить как минимум 6% комиссионных плюс разницу в курсовой стоимости между ценой продажи и покупки - 1/16. В среднем столько и теряется на сделках, которые заключают неопытные спекулянты.

1954 год был типичным послевоенным годом. Индекс Доу вырос на 44% (с 281 до 404), почти половина акций поднялась в цене вдвое и больше. Все акции - «Бенефишл Файнэнсиз», «Бендиксиз», «Бестс», «Бетлехемз» - во всем мире шли вверх, а «Бенгет» еле шевелился. На протяжении четырех лет эти акции стойко росли на 1/2. Наконец чудо свершилось - акции поднялись до доллара. По совету деда я поспешил снять прибыль в 50 долларов. Акции оставались на уровне доллара за штуку еще пару недель после того, как я их продал, и затем неуклонно пошли вверх. Через три года их цена была 30 долларов за штуку.

Маленькие прибыли

На протяжении всей моей карьеры спекулянта я много раз совершал одну и ту же ошибку - погнавшись за прибылью, я продавал акции, не дождавшись, пока они поднимутся до своей оптимальной стоимости. Думаю, что такую ошибку совершали многие. Причина в том, что люди заранее намечают цену, которую считают максимальной. Опытные биржевики имеют более точное представление о колебании цен и вмешиваются, когда цена приближается к оптимальному уровню, готовые переметнуться в противоположный лагерь, поскольку знают соотношение цен, при которых может возникнуть встречное предложение. Такое вмешательство обычно препятствует достижению потолка цен. Но если удастся переломить противодействие и цена достигает верхней точки, ждите больших событий.

Я произвел математический анализ неслучайных отклонений от оптимальных цен. Вначале я проанализировал движение цен на сырьевых и фондовых рынках вокруг круглых цифр и нашел, что после прорыва за круглую цифру происходит небольшое падение, а после этого наблюдается явная тенденция к повышению.

Поскольку моя профессия - быть в оппозиции, мне бывает сложно выполнять свои собственные рекомендации. Я часто испытываю искушение продавать сразу же после того, как цена на товар или акции, начав расти, перевалит за круглую цифру. Тогда я напоминаю себе о «Бенгет», и иногда мне удается смирить порыв к быстрой наживе, но, как правило, это случается редко. Типичный пример ошибки: в 1994 году я снял прибыль в 5%, играя на положении индекса Никкей, когда он достиг 18000 после шестимесячной неподвижности. Через три дня после продажи он вырос еще на 1000 пунктов. Через две недели - еще на 2000. За последние пять лет я совершал такую ошибку с индексом Никкей четыре раза. Пора бы научиться!

Вкусная жвачка

Продав свои первые акции, я стал обладателем ста долларов и был готов к инвестиции номер два.

Мартин удостоил меня особой честью - взял с собой в зал, где находился биржевой телеграф. Такие залы в Соединенных Штатах сейчас редкость, но они встречаются в некоторых азиатских странах. В слабоосвещенном помещении стояло около двадцати пяти стульев, на которых сидели плохо одетые женщины и мужчины. Они не отрывали взгляда от извивающейся телеграфной ленты. То и дело некоторые выкрикивали: «Сталь! Они готовы принять ее». Мартин объяснил мне, что сталь, цена на которую в Соединенных Штатах доходила тогда до 100 долларов, была одним из лучших вложений, которые можно было продать в любой момент. Стоимость акций в 150 долларов была сильно занижена. Даже если предположить, что компания продаст все свои активы по сниженной цене, стоимость ее акций все равно была бы на 50% выше рыночной. Ведь только одна акция угольных резервов стоила 200 долларов. И все же с того дня сталь никогда не поднималась выше 100 долларов. Она постепенно упала приблизительно до 10 долларов в 1988 году, затем стабилизировалась, стала подниматься и остановилась на 40 долларах.

«Мартин, как насчет крупных акций? Какие из них стоит копить, пока я не окончу колледж?»

«Если судить по качеству товара, известности фабричной марки, четкости управления, я предпочитаю «Западный Союз». Они имеют широко разветвленную курьерскую связь, развитую телеграфную сеть. Приобретать акции этой компании - все равно что печатать деньги. Они вне конкуренции».

Когда-то стоимость акций «Западного Союза» доходила до 60 долларов, а сейчас она упала до 2 долларов, и тенденции к повышению не наблюдается.

«А что касается потребительских товаров, можешь выбрать акции «Таккер Тэффи». Американцам нравятся две вещи - вкусные конфеты и хорошие жвачки». Мартин добавил, что Таккер ежегодно сообщает о своем многомиллионном бюджете и является агентом валютного рынка, на котором размещает более 100 миллионов долларов - что значительно больше, чем в свое время было у «Херши».

Прошли годы, и я стал свидетелем конца бизнеса Таккера. Ветхий барак на Хэмптон-Бич в Нью-Хэмпшире, в котором две девушки вручную заворачивали леденцы и укладывали их в старые банки из-под майонеза, - это все, что у Таккера осталось после того, как он объявил о своем банкротстве.

Трудные времена

Финансовые потрясения тех дней не миновали и дом Артура Нидерхоффера. Когда я достиг подросткового возраста, родители решили посвятить меня в экономическое положение семьи. Они часто объясняли мне, что надеются поправить свое материальное положение к тому времени, когда отцу исполнится шестьдесят. Наш общий долг тогда в пять раз превышал годовой доход и составлял 25 тысяч долларов. Расходы росли, и ожидать улучшения ситуации не приходилось. Необходимо было оплачивать уроки музыки для меня и моей сестры, а в ближайшем будущем предстояло еще вносить ежегодную оплату в 3000 долларов за обучение в колледже. К счастью, моя мама получила работу преподавателя в нью-йоркской государственной средней школе.

В семье деда дела обстояли не лучше. Все ценные бумаги Мартина превратились в ничто. Его спекуляции на фондовом рынке закончились. Остались лишь воспоминания о «сильных мира сего», с которыми он был знаком еще до краха 29-го года. Место деда на рынке занял я.

В поисках удачи

«До свидания, парни, мы идем на прогулку». Однажды, после долгого утреннего сидения за телеграфом, Мартин взял меня с собой на большую прогулку по Уолл-стрит, и я смог увидеть всех ее обитателей в то время, когда они покидали свои дома и разбредались по кварталам, чтобы наскоро перекусить.

Мы шли мимо окованных бронзой дверей Нью-Йоркской фондовой биржи на 11-й Уолл-стрит, мимо многочисленных брокерских фирм с помпезными названиями, большинство которых сейчас забыто. Они или обанкротились, или объединились. На 23-й Уолл-стрит Мартин показал мне «священный храм» - банк Моргана, настолько величественный, что на его фасаде не требовалось никакой надписи. На стеклянных дверях был виден только позолоченный номер - «23».

Когда мы повернули вниз на Нью-стрит, где Мартин начинал свою деятельность в «баккет-шоп» [*Баккет-шоп (англ. bucket-shop) - биржевая контора, в которой нелегально ведется спекулятивная игра. - Прим. ред.*], он, опираясь на трость из черного дерева с серебряным набалдашником и ковыляя по булыжной мостовой, кивнул в сторону старинных часов. (Трость не помогла Мартину в биржевых спекуляциях, опыт 1930-х научил его осторожности.)

«Не позволяй модной трости одурачить тебя. Старый Фитци потерял все в 30-е, и сейчас он преследует банк: Моргана, где его шарахнуло при взрыве бомбы в 1920-м. Кто-то оставил бомбу возле здания банка в

ручной тележке, и его чуть не убило. В каменной стене до сих пор, осталась выбоина. Фитци никогда не везло после этого, и он, кажется, до сих пор охотится за удачей, которую потерял в тот день вместе с куском своей ноги. Сейчас таких, как он, называют «дохлыми утками». Но в те времена... Старый Фитц был знаменитостью улицы. У него: был блестящий черный кабриолет, роскошный особняк напротив Юнион-сквер, искусно отделанный позолотой и мрамором, и конный завод в Нью-Джерси. Он бороздил залив Лонг-Айленда на яхте, которую держал в Ньюпорте. Но он переиграл сам себя - подозреваю, что это удел всякого, кто торгует в долг. Фитци торговал вдесятеро больше своих возможностей, он мошенничал с акциями. Но затычку вытащили прежде, чем Фитци смог выбраться, и он пошел ко дну. Он даже был вынужден продать свое место на Бирже, чтобы расплатиться с долгами. Ему бы следовало знать, что он находится в, руках беспринципных дельцов. Они всегда выплевывают игроков, которые действуют через их головы, и дают их, как тараканов. Ты должен быть уверен, что с тобой такого не произойдет».

«Но кто же эти «они»?» - удивился я.

«Они»... я скажу тебе, «они» - это те, кого Юнг относит к «коллективному бессознательному» рынка. И знаешь, Викки, они манипулируют не только акциями. Они проделывают то же самое с кукурузой, пшеницей и скотом. Остерегайся скупать товар со спекулятивными целями, когда бы ты ни торговал». Я вспомнил эти слова, когда в конце 1979 года я держал короткие позиции по серебру, которое стоило 5-50 долларов за унцию. Серебро безостановочно поползло выше 10 долларов, ежедневно превышая лимит, прежде чем я успел выскочить, и меня спасла только длинная позиция по золоту, которым я вовремя захеджировался.

«Магнумы» и «иероваамы»

Когда мы завернули за угол Нью-йоркской фондовой биржи, Мартин указал мне на особняк на крыше соседнего небоскреба: «Вот здесь жил пакостник Ричард Уитни. Он был президентом фондовой биржи и столпом Уолл-стрит в конце 1920-х - начале 30-х. Его старший брат Джордж был партнером Моргана, а сам Ричард - «брокером Моргана». Он был известен тем, что поддерживал интересы Стрит на протяжении первого срока Рузвельта, когда была сформирована Комиссия по ценным бумагам и биржам и старый Джо Кеннеди был назначен ее первым председателем. Немногие могли сравниться со старым бутлегером Джо - одним из самых безжалостных манипуляторов с акциями, какие только появлялись на свете. Но Ричард смог. Он вел роскошную жизнь и занимал видное место в лучших клубах - таких, как «Послин» в Гарварде и «Никкербоккер» и «Линкс» в Сити.

Помимо особняка в Нью-Йорке у Ричарда было имение в 495 акров в Фар-Хиллз, в Нью-Джерси, где он состоял членом местного комитета и разводил фоксхаундов в Эссекс-Хант. Рассказывали, что только на оплату управляющего, пастухов, конюхов, жокея, садовника и погонщиков у него уходило 1500 долларов ежемесячно. Он держал лошадей, прекрасных эрширских кур и породистых беркширских свиней. Никто не сомневался в том, что он был образцом честности и неподкупности и делал все, чтобы способствовать процветанию Америки.

Но оказалось, что у Ричарда напрочь отсутствовало деловое чутье. Он назанимал миллионы у своего брата, в банке Моргана, и у всех, кто имел глупость дать ему займы. Эти деньги он потратил на такие бесполезные акции, как «Американ Коллоид Корпорейшн» и «Дистиллед Ликерс Корпорейшн» - производителей «Джерси Лайтнинг». Он поставил свою карьеру в зависимость от надежды на отмену «сухого закона», уповая на то, что страна начнет потреблять исключительно яблочную водку «Нью-Джерси». На Стрит все понимали, что Джордж Уитни, партнер Моргана, всегда готов выручить своего брата из затруднительного положения. К 1936 году Ричард практически был, единственным покупателем акций «Дистиллед Ликерс», и, так как цена на них продолжала падать, Ричард продолжал занимать деньги и тратил их все больше и больше на выплату процентов. В дикой надежде, что сам сможет удержать рынок, он продолжал скупать акции.

В конце концов пирамида рухнула. Ричард растратил средства Фонда пособий Нью-Йоркской фондовой биржи, управление которым ему было доверено. Фонд пособий был создан, чтобы заботиться о сиротах и вдовах членов биржи. Когда это преступление раскрылось, терпение лопнуло. Друзья, печально покачав головами, сказали, что ничем не могут помочь бедному старине Дику. Он даже не побрезговал средствами нью-йоркского яхт-клуба, казначеем которого являлся.

Когда пришла полиция, Ричард был вынужден объяснять ей стандарты бутылок из-под шампанского.

«Джентльмены, - изрекал он снисходительно, будто делая одолжение, - это не двухквартирные и шестиквартирные бутылки Это - «магнумы» [*«Магнум» (фр. magnum) - бутыль объемом 1,6 л. - Прим. ред.] и «иероваамы» [*«Иероваам» (фр. Jeroboam) - трехлитровая бутылка шампанского- Прим. ред.]»*. Помимо*

шампанского, полиция описала сорок семь костюмов, двенадцать тростей и четыре красных камзола для охоты на лис. Судья отправил Дика Уитни в Синг-Синг на пять лет, и когда он вышел оттуда, его брат Джордж постарался лично удостовериться, что Ричарда выпроводили в Манчестер, где он стал руководить молочной фермой, а затем работал на фабрике взрывчатых веществ».

«Худу»

«Виктор, ты знаешь, что в одном конце Уолл-стрит находится кладбище, а в другом - река?» - сказал мне Мартин, когда мы приблизились к перекрестку Бродвея и Уолл. Перед нами проступали неясные очертания великолепной, построенной в неоготическом стиле церкви Святой Троицы рядом со столетним кладбищем, где покоились кости Александра Гамильтона. Когда в 1846 году эта церковь была построена, она возвышалась над всем Манхэттеном. В 1697 году приходу была дарована привилегия как части Англиканской церкви, и до сих пор ей принадлежит лучший кусок Уолл-стрит. Это настоящее поместье, подаренное колониям королевой Анной в 1705 году. Пока дед продолжал свой урок, из дверей церкви вышли священники в великолепных облачениях, окруженные своей паствой. Посетив дневную службу и получив отпущение грехов, толпа биржевиков, распахнув массивные, украшенные бронзовым литьем двери, ринулась вперед к солнечному свету, сопровождаемая величественными звуками церковного органа, возвещающего славу Божью.

В этот момент, как часто бывает в подобных случаях, - к моему вящему спасению! - появилась странная незабываемая личность.

Среди роскошно одетой толпы, дефилировавшей мимо нас, около черных железных кладбищенских ворот внезапно возникло настоящее привидение - жуткое, с налитыми кровью глазами, грязное существо в оборванном пальто. Я почувствовал, как Мартин весь напрягся, когда сказал: «Убирайся, Поли, сегодня у меня для тебя ничего нет». Он быстро схватил меня за локоть и направил в сторону от этого страшилища. Тем временем Поли продолжал тащиться за нами, силовым голосом бормоча, что У него есть сведения о предстоящем слиянии компаний. Отстав от нас, он пытался привязаться к кому-нибудь из прихожан, но так же безуспешно. Прежде чем я успел задать Мартину вопрос, он обернулся ко мне: «Это был Поли, он - «худу»/«Худу» (*hoodoo*) - амер.: человек или вещь, приносящие несчастье. - Прим. ред.]. Никогда не принимай советов от «худу», Вик, над ними тяготеет проклятие. Поли был преуспевающим брокером. Он работал для лучших фирм, но однажды удача отвернулась от него. Пока Федеральный резервный банк не поднял учетные ставки, делать деньги; было полегче. Как только это произошло, Поли разом пошел ко дну. Тогда он попытался заняться акциями и связался с новой компьютерной компанией. Расточительность Поли, которой он прославился в 50-х годах на Фондовой бирже, не знала границ. О вечеринках, которые он устраивал в своих апартаментах на Парк-авеню, ходили легенды. Но вскоре ему опять не повезло. Я слышал, что он приобрел для своих клиентов акции «Барроуз» по 90 и удерживал их, пока они не рухнули и ему не пришлось отдавать их по 8. Когда он купил «Техас инструментс» более чем по 200, последний клиент покинул его после того, как акции упали ниже 25. Так Поли перебирался из фирмы в фирму, и в каждой прогорал. Теперь он не у дел и все дни проводит на ступеньках Федерал-Холл, пытаясь выпросить на жизнь у старых знакомых, давая им «сверхценные» советы по биржевым операциям. Запомни мои слова, Вик, если встретишь «худу», то не развешивай уши и не задавай вопросов. Неудача «худу» заразительна. В одной из моих любимых книг об Уолл-стрит Гарет Гаррет дал классическое определение «худу»: «Его окутывает аура бывшего благосостояния. Почти все знают его. Когда-то он был членом Нью-Йоркской фондовой биржи, или сыном этого члена, или - лет двадцать назад - «брокером самого великого Гульда». Он очень шустрый, весьма осведомлен и легко одурачит вас, если вы не остережетесь. Он великолепно разбирается во всем, что касается прошлого, но для настоящего и будущего он - источник убийственных советов, за которые пытается выклянчить деньги».

Легендарные Ротшильды никогда бы не имели дела с «худу» - даже если у тех безупречная репутация и в жилах течет голубая кровь. Они осознавали, что такое отношение к подобным людям сродни суеверию, но все же знали, что доверять им нельзя. Ротшильды прекрасно понимали, что неудача может настигнуть их и без помощи «худу»: подобное явление, которое обычно называют «дурной глаз», скорее всего порождается слишком большой жадностью, торопливостью, трусостью, дурным характером или просто нравственной низостью. Поэтому, как и все наиболее удачливые биржевики, Ротшильды предпочитают добиваться всего самостоятельно.

Я обнаружил, что действительно существуют определенные личности, за которыми тянется шлейф несчастий. У нас на все есть готовые объяснения, однако факты свидетельствуют, что кто бы ни связался с ними, он терял деньги и положение. Один из моих главных деловых талантов - это способность вовремя распознавать «худу» и держаться от них подальше в делах и в личной жизни. Мои партнеры приобрели в

этом такую же сноровку. Нередко, когда мы находимся в ожидании выгодного предложения после череды неудач, один из моих партнеров предупреждает меня запиской: «ХУ...»

С тех пор как я усвоил урок деда о значении «худу», я предупреждаю об этом многих своих друзей. При этом я обычно добавляю что-нибудь наподобие: «Худуизм» имеет много разновидностей. Мне встречались «худу» не только с напористостью железнодорожного локомотива». Или: «В начале моей карьеры мне повстречался «худу» - крупный мужчина, такой же скучный и бесконечный, как железнодорожный состав». Мои друзья на мгновение задумываются и говорят: «А ты знаешь, в моем министерстве тоже есть «худу», или: «Я знаю одного такого скупщика акций. Я даже боюсь говорить ему, что покупаю... Просто, на всякий случай». Когда друзья умолкают, я добавляю: «Трудно съесть пирог и не подавиться «худу». За всю свою жизнь я встречал огромное количество «худу» - и находясь на гребне успеха, и когда фортуна отворачивалась от меня. Они попадались мне, когда я совершал рискованные сделки, и в совершенно надежных предприятиях.

Гарвардский клуб «худу»

В 1986 году Джим Лори, мой наставник в бизнесе, решил познакомить меня с Айвеном Бески. Очевидно, Джим предполагал, что бизнес Бески по торговле акциями хорошо сочетается с будущей коммерческой стратегией, которую я разрабатывал. В это время Бески находился на гребне успеха. Он любил устраивать грандиозные завтраки в Гарвардском клубе в Нью-Йорке, где запрет держать на столе бумаги позволял обсуждать более «серьезные» дела без риска, что случайные цифры помешают глубокому теоретическому анализу этих «насуточных проблем». Спокойная атмосфера столовой, ее высокие своды и дубовые панели придавали серьезность и достоинство персонам, которые там собирались. Развешанные по стенам головы оленей ветвистые рога которых соседствовали с портретами государственных мужей - потомков Гарварда, создавали атмосферу мужественности. Этот зал служил идеальной декорацией для здорового румянца Бески, который являлся следствием частого отдыха на Палм-Бич и ежедневных посещений корта для игры в сквош. Принадлежность Бески к членам Клуба свидетельствовала о том, что он являлся слушателем Гарвардского университета. Для Гарвардского клуба этого было более чем достаточно, чтобы принять его с распростертыми объятиями. Клуб, который всегда был стеснен в средствах, в те дни находился в таком затруднительном положении, что даже признал своим членом еврея - игрока в сквош. Хотя для этого и понадобились значительные усилия моего друга, великого дипломата Чарли Уффорда, который однажды блестящим ударом выиграл у меня в сквош в решающем пятом гейме в полуфинале чемпионата 1965 года. Бески не удостоил меня аудиенции в Гарвардском клубе. Я был тогда еще не настолько влиятельным, чтобы иметь на это право. Меня пригласили в офис на встречу «за завтраком». Подавали багель *[Дрожжевая булочка с глазурью в форме пончика, часто подается со сливочным сыром и копченым лососем. - Прим. пер.]* на серебряном подносе. Все стены офиса мистера Бески были увешаны его фотографиями: Айвен, произносящий речь на встрече выпускников Гарварда; Айвен, пожимающий руки известным политикам; Айвен, которого несут в кресле двадцать уважаемых членов клуба, которому он оказывал поддержку; Айвен, сидящий за рулем одного из своих «роллс-ройсов». Чопорная выхолонная секретарша в длинной до пола юбке подала мне горячий кофе. За завтраком Айвен позволил себе стакан грейпфрутового сока с бисквитом и, рассуждая о достоинствах умеренной диеты, отметил мои достижения в игре в сквош. Зазвонил телефон, и когда я услышал что-то вроде: «Мы предложим по 75», я встал, чтобы откланяться. Изысканным жестом Айвен пригласил меня остаться, чтобы я мог наблюдать, как он разрешит сложившуюся ситуацию. Внезапно меня пронзило яркое воспоминание о привидении, которое однажды возникло у меня за спиной в прохладной тени церкви святой Троицы. Я тихо направился к выходу, пока Айвен сдавленным шепотом беседовал со своим коллегой.

Анти-«худу»

Одна из присущих мне характерных черт, которой я больше всего горжусь, - это полное отсутствие качеств, которыми обладают «худу». Мои деловые партнеры становятся миллионерами. Пятеро из моих бывших помощников скоро станут миллиардерами. За исключением нескольких клиентов, которые оставили меня, не дождавшись окончания торгов, никто никогда не терял деньги, работая со мной. Даже если я был неудобен в парной игре, я выигрывал национальные турниры с тремя разными партнерами.

В прежние времена за тем, кого считали анти-«худу», внимательно наблюдали. Люди следовали за ним повсюду и копировали каждое его движение. «Если даже он повяжет галстук на ухо, они сделают то же самое». Во время торгов я не носил галстуков и обуви. «Файненшиал Трейдер» окрестил меня «босоногим

трейдером». Когда у всех на чикагской бирже будут дырявые носки, я пойму, что мой «антихудуизм» получил всеобщее признание.

Несчастливые дни

Мартин закончил свое исследование фондового рынка «Вик, существует несколько основных правил спекуляций акциями. Руководствуйся только надежными стандартами Не занимайся самообманом. Получая прибыль, ты никогда не разоришься. Держись подальше от «худу»... и подальше (Я пятниц. Старики до сих пор помнят, как множество людей, потеряв состояние во время «золотой паники», в «черную пятницу» 2 сентября 1869 года выбрасывались из окон. Никогда не покупай акции или облигации в пятницу 13-го». Я строго следовал этому последнему предписанию на протяжении многих лет. Суеверия, хотя бы и моего деда, должны быть проверены. Я изучал «правило пятницы 13-го» в течение семнадцати лет, закончив пятницей 13 сентября 1996 года (табл. 2.3).

Результат оказался поразительным. По пятницам 13-я облигации поднимались в среднем на одну треть. Принимая в расчет изменчивость цен на облигации в течение всех других дней, этот результат далек от среднестатистического. Вероятность подобного события - менее одного раза из тысячи. С акциями происходило то же самое. В пятницу 13 октября 1989 года акции упали на 190 пункте Доу, это было третье самое большое за все времена падение в течение одного дня. Но в отношении всех других двадцати одной пятницы, приходящихся на 13-е числа индекс Доу в среднем составлял +5. Достаточно очевидно, что пятница 13-го следует остерегаться... «медведям».

Пятницы 13-го имеют особенность проявлять свои великолепные свойства, не сопровождая их барабанным боем За последней пятницей 13-го, обозначенной в таблице следующие придутся на декабрь 1996 июнь 1997-го и а февраль, март и ноябрь 1998 года.

Все уезжают на юг

Однажды, тридцать лет спустя после встречи с «худу», под сенью церкви Святой Троицы, я посетил свою девяностодвухлетнюю бабушку Берди в ее старом доме на Коллинз-авеню в Майами. Самым большим ее желанием был сэндвич с соленой говядиной из знаменитого еврейского магазина Вулфи на перекрестке 9-й стрит и Коллинз-авеню. Я провез ее четыре квартала, и мы вошли в заведение, три четверти клиентов которого тоже прибыли сюда в инвалидных креслах.

Таблица 2.3. Эффект пятниц 13-го

Изменение цен с конца четверга 12-го до конца пятницы 13-го	Пункты изменений срочных облигаций (в десятичных цифрах)	Пункты изменений Доу Джонса в индустрии (в среднем)	Пункты изменений фьючерсных контрактов «С&П 500»
13 июня 1980	1,19	5,80	Не продано
13 февраля 1981	0,00	(7,60)	Не продано
13 ноября 1981	(0,19)	(4,66)	Не продано
13 августа 1982	0,78	6,47	2,50
13 мая 1983	(0,16)	4,35	0,70
13 июля 1984	0,44	5,30	0,70
13 сентября 1985	0,81	(4,71)	(1,00)
13 декабря 1985	0,56	23,97	3,25
13 июня 1986	2,00	36,06	5,10
13 февраля 1987	0,16	17,58	5,30
13 марта 1987	0,28	(8,68)	(1,40)
13 ноября 1987	(0,35)	(25,53)	(2,00)
13 мая 1988	0,47	21,39	3,80
13 января 1989	0,82	(1,61)	1,00
13 октября 1989	0,34	(189,96)	(30,00)
13 июля 1990	0,34	10,04	1,40
13 сентября 1991	(0,09)	(23,56)	(4,20)
13 декабря 1991	(0,50)	20,35	3,20
13 марта 1992	(0,22)	27,28	1,40
13 ноября 1992	0,00	(6,22)	0,20
13 августа 1993	0,28	0,56	0,40
13 мая 1994	0,79	6,84	1,10

13 октября 1994	0,35	4,92	1,19
13 января 1995	1,00	49,46	4,80
13 октября 1995	1,46	29,63	4,85
13 сентября 1996	1,47	66,58	10,75
В среднем:	0,42	2,59	0,57

Мы с Берди вспомнили о некоторых удачных сделках Мартина на фондовом рынке: «Эйр Ридакшен», «Эллис Чалмерс», «Америкен Кэн». Эти незыблемые ценности XX века достались ей по его завещанию, и, как большинство пожилых людей, оказавшихся в подобной ситуации, она продала те из акций, которые стоили подороже (в течение следующих нескольких лет их цена выросла вчетверо), и сохранила те, что были подешевле (принадлежавшие фирмам, которые в конце концов обанкротились). спросил у Берди, не нужно ли было Вулфи вложить акции в пастрому или в ветчину. Пастрама продается быстро. Пользуясь подобным анализом, можно легко увидеть от каких акций избавляться, а какие следует коллекционировать. Оценка относительного качества акций повлекла за собой массу псевдонаучных исследований. В 1990-х годах академики, которые обычно являются приверженцами культа бихевиоризма в финансовом анализе и часто получают дотации от Национального научного фонда, теперь ссылаются на подобные исследования, чтобы продемонстрировать, до какой степени остро биржи реагируют на дурные новости. В 1960-х годах исследования такого же рода показали, что покупка относительно устойчивых акций ведет к сверхотдаче. Сегодняшнее повальное увлечение - найти «парные» облигации: продать ту, на которую цена завышена, а купить - на которую цена занижена. Это часто сочетается с покупкой фьючерсов на фондовом рынке. С большой долей уверенности я могу дать один прогноз когда одна из этих двух попыток приносит сверхприбыль, другая тоже стоит того, чтобы ее опробовать. Следовать советам, которые публикуют аналитики из академических кругов, - не так уж дурно, как могло бы показаться. Даже профессор иногда бывает достаточно умен, чтобы понять правильную закономерность.

Я рассказал Берди, что каждый год покупаю своим детям надежные акции, которые они могут приберечь на черный день. В 1992 году я приобрел им акции IBM, с гордостью отметив, что мне удалось купить их по 110, после того как они недавно поднялись до 140. «Сохраните их, - сказал я. - С ними вы не пропадете». Через несколько месяцев акции IBM упали до 52, и мои дети позвонили чтобы узнать, будет ли от них польза, если они успели упасть вдвое после того, как я купил их. Вспомнив совет который дал Мартин своей семье в 1950-е, я смог лишь произнести: «IBM сохраняла свои дивиденды десятилетиями, так что не беспокойтесь». Через две недели собрание акционеров IBM постановило урезать дивиденды на 40%, и акции упали до 46.

Вспоминая биржевые спекуляции Мартина, Берди призналась, что они доставляли ей огромное беспокойство. И хотя моя бабушка гораздо лучше разбиралась в рынке, чем Мартин это признавал, оказалось, что она абсолютно не готова обращаться с небольшим портфелем ценных бумаг, которые достались ей по наследству. Мартин, со своей стороны, разделял общепринятое мнение 1920-х годов, что Уолл-стрит - «не место для женщин, так как они психически неустойчивы. У них нет мужской выдержки, и они не устоят перед превратностями судьбы».

Покинув заведение Вулфи и направляясь к частной лечебнице, мы вновь возвратились к нашим воспоминаниям о Мартине. Берди обернулась и сказала: «Викки, теперь я беспокоюсь о тебе. Когда-нибудь, рано или поздно, рынок прикончит тебя. Я знаю, что ты умеешь работать с фьючерсами, но рынок очень изменчив. Как сейчас обстоят твои дела с акциями?»

Но, прежде чем я успел ответить, лицо ее внезапно побледнело, глаза расширились. «Нет, Поли, у меня нет ни пенни, оставь нас! Вик, поторопись, мне нужно домой, мне нужно срочно позвонить!» Пока мы поспешно удалялись, она продолжала: «Не оглядывайся. Может, он уйдет... Обычно он торчит на углу под электронным табло с биржевой информацией. Раньше я всегда подавала ему, потому что помню его еще со времен Брайтона и тех дней, когда Мартин играл на бирже. Но я заметила, что он живет, пожалуй, лучше меня с моей социальной пенсией и никуда не годными акциями. С тех пор я перестала подавать ему». Я оглянулся и увидел Поли, звенящего монетками в бумажном стаканчике, пытающегося разглядеть складки своего спортивного пальто... «Худу» в XX веке - такая же неизбежность, как жара в Майами.

Глава третья. Дельфийский оракул и наука

О, слава великих греков: золотой век Перикла, Праксителя, Эсхила, Сафо, Софокла... тайны Элевсинских мистерий и загадки Гераклита... Оливковые деревья, обдуваемые воздухом, наполненным ароматом тимьяна, доносящимся с Олимпа... мелодии флейты, вырезанной из дуба блеяние коз; сладкий мед и кислое молоко; крики рыбаков, тянущих свои сети в водах Пиренейского залива. Вся наша жизнь пронизана

наследием Древней Греции. Наш театр, литература, архитектура, философия и естественные науки настолько связаны с греческой традицией, что вся наша культура просто немыслима без нее. И замечательным искусством предсказаний мы также обязаны греческой традиции. Священная вершина Парнаса возвышается над древней Священной дорогой, ведущей из Афин в прекрасную своей суровой красотой Фокиду. В том месте, где древняя выходящая в долине дорога поворачивает на запад и начинает подниматься в гору, можно обнаружить легендарно перепутье, где молодой Эдип, обеспокоенный предсказанием оракула, решил не возвращаться к своим приемным родителям в Коринф и повернул налево - навстречу страшной судьбе. Справа за холмом дорога по крутому обрыву спускается к Дельфам. Там, в Дельфах, среди окутанных туманной дымкой холмов высится святилище конечного бога, замороженно взирая вниз, на дикое ущелье глубиной в милю, которое тянется к югу, к блестящей на солнце глади Коринфского залива, вдающегося в темные как старое вино, воды Средиземного моря. О великий храм Аполлона в Дельфах, о зловещий Дельфийский оракул, омфалос, пуп земли, средоточие мира! Целая вечность прошла с тех пор, как золотой солнцебог Аполлон убил здесь чудовищного дракона Пифона (отсюда древнее название Дельф - Пифон). Здесь же Аполлон утолил свою жажду из источника Тельфусы, бывшего на склоне холма, и влюбился в проворную и гибкую наяду, обитавшую в этом ручье; но та не ответила ему взаимностью. В поисках жрецов для храма и оракула, которые он воздвиг, Аполлон бросился в море, приняв образ дельфина (предполагается, что отсюда и произошло название «Дельфы»), и привел за собой целый корабль критян, ставших в Дельфах служителями его культа. Волю богов стала излагать поселившаяся в святилище пифия - женщина-змея.

Однажды некий пастух заметил, что его козы резвятся на пастбище больше обычного. Он обнаружил, что на них действовали испарения, поднимающиеся из расселин в скале. Пифия, прежде чем делать свои загадочные, безумные предсказания, вдыхала эти пары. Кружась в непостижимом танце среди струй, стекающих со священной горы, она жевала листья лавра, выделяющие токсины, которые погружали ее в состояние транса. Слава об этом месте распространилась повсюду - ей способствовали и жуткие, сводящие с ума завывания пифии и жрецов (в ритмах гексаметра), и, главное, точность предсказаний.

Дельфийский оракул возник в этом отдаленном, безлюдном месте более двух тысяч лет назад. Ни одно важное дело греки не начинали, не посоветовавшись с оракулом. Технику предсказаний Дельфийского оракула можно обнаружить и сегодня - в первых наиболее простых гороскопах колебаний рынка, сделанных Аланом Гринспеном. Джозеф Фонтенроуз дал удачное описание влияния Дельфийского оракула:

«Дельфийский оракул поражает воображение современных людей так же, как и древних. С XVI века до н.э. это был самый популярный греческий оракул, к которому стекались люди со всей Эллады и из-за ее пределов. Его престиж был настолько велик, что большинство эллинов после 500 года до н.э. считали, что оракул возник в первые дни сотворения мира. Каково бы ни было его происхождение, можно утверждать наверняка, что Дельфийский оракул быстро начал приобретать известность и привлекать могущественных и богатых посетителей из разных частей Греции. Как отдельные люди, так и целые города стали просить у него совета. Он приобрел необычайную известность в Элладе уже к 700 году до н.э. Нам известно, что предсказания в Дельфах делались по крайней мере до третьей четверти III века нашей эры».

Дельфийский оракул был не просто местом предсказаний. Само его местонахождение, хотя и изолированное от любого государства, которое могло держать его под контролем, делало его географическим центром Греции. До него легко можно было добраться по двум пешеходным тропам и через Коринфский залив. Каждый, кто побывал в Дельфах, непременно отмечал их дикую, суровую красоту изумительные ущелья, искристые ручьи и звучное эхо в скалах заснеженного Парнаса. Кто же осмелится среди такого великолепия сомневаться в точности предсказаний?

Дельфы являлись не только географическим, но и культурным центром Греции. Здесь было собрано множество замечательных произведений искусства, в том числе Колонна Танцовщиц, Дельфийские Близнецы, Наксосский Сфинкс и поразительный бронзовый Возничий. В двух сокровищницах Дельф, несомненно, хранились удивительные богатства. Каждые четыре года все греки собирались здесь для участия в Пифийских играх. Большие серебряные чаши наполнялись лучшим вином, и совершались возлияния в честь богов.

Оракул был открыт для предсказаний только один день в месяце и только в течение девяти месяцев в году. Поскольку без него не обходилось решение практически ни одного важного государственного дела, такой режим работы оставлял «клиентам» оракула достаточно времени, чтобы обмениваться друг с другом новостями, заключать сделки и подыскивать работу, - точь-в-точь как на современных съездах.

Успехи Дельфийского оракула в сфере маркетинга не уступили бы достижениям фирм «Кока-кола», «Найк» и «Проктер энд Гэмбл». Как выпускник Гарварда, я часто присутствую на собраниях Гарвардского фонда, считающегося едва ли не самым прибыльным в мире. Гостям здесь подают лучшие вина; политикам, связанным с фондом, присуждаются высокие степени; влиятельных «звезд» осыпают почестями... где я нахожусь? В Кембридже, Массачусетс, 2000 года нашей эры - или в древнегреческих Дельфах в Древней

Греции, в 800 году до нашей эры?

Двусмысленность дельфийских предсказаний

Первые пифии Дельфийского оракула были девственницами. Но когда одну из них соблазнил проситель, явившийся за советом, вместо девственниц стали выбирать старух. Готовясь к ритуалу предсказаний, жрица-пифия жевала листья священного лавра, пила воду из священного чистого источника и сжигала ячменную муку на вечном огне алтаря. Затем она садилась на треножник, помещенный над расщелиной, и вдыхала пары, поднимавшиеся из нее. Затем она испускала невнятное бормотание и дикие крики, которые присутствующие при этом жрецы облакали в поэтическую форму.

Способы предсказаний в древности отличались эклектичностью. Иногда предзнаменованием считался полет птиц, иной раз ключом к разгадке служили внутренности быков, или магические кристаллы, или сны. Но все исследователи сходятся во мнении, что самые точные предсказания давал интуитивный способ - безумные пророчества, исходившие как бы напрямую от богов.

Прорицания часто делались в поэтической иносказательной форме. Вот примеры некоторых легендарных вопросов и ответов:

В. Как далеко может зайти демократия в государственных реформах?

О. Сядь в середине корабля, направляющегося прямо; У тебя много помощников в Афинах.

В. Как спастись после поражения в битве?

О. Когда коза будет пить близ Неды, Аполлон перестанет защищать Массону, ибо гибель приблизится.

В. Как достичь благосостояния народа?

О. Любовь к деньгам разрушит Спарту.

Нам известен также любопытный случай, когда оракул сначала дал одно точное предсказание, а затем второе неверное, которое было перетолковано уже после того как ошибка обнаружилась. Крез, богатый царь Лидии, решил начать войну против царя Персии Кира Великого. Прежде чем принять на веру советы прорицателей, он задумал испытать шесть самых знаменитых оракулов. Он отправил послов к каждому из них так, чтобы те прибыли на место назначения в одно и то же время и задали оракулам один и тот же вопрос: «Чем сейчас занят Крез?» Царь тщательно хранил свою тайну и выбрал для назначенного времени такой род занятия, который было бы трудно даже вообразить. Но пифии Дельфийского оракула дали точный ответ: «Царь варит черепаху в панцире и мясо ягненка покрытые медью сверху и снизу». Услышав это, Крез уверовал в могущество Дельфийского оракула и обратился к нему с волновавшим его вопросом: «Стоит ли мне начать войну с могущественным Киrom Персидским?» Последовал ответ безупречным гекзаметром: «Крез, перейдя через Галис, разрушит великое царство». Вообще-то в этих словах была доля правды; но, к несчастью для Креза, разрушенным оказалось его собственное царство.

Когда Крез отправил в Дельфы посланника за объяснениями, прорицательница была оскорблена. «Нет, - возразили жрецы, - Крез не имеет права возмущаться. Если бы он был мудрым правителем, то должен был спросить, о каком именно царстве шла речь - о царстве Кира или о его собственном. Но если он не понял того, что было сказано, и не побеспокоился о том, чтобы прояснить ответ богов, ему нужно винить только самого себя».

Описывая, как греки - современники Креза были разочарованы таким опровержением мнимого всеведения оракула, Фредерик Паулсен замечает, что это можно сравнить лишь со впечатлением, какое произвело землетрясение в Лиссабоне на Вольтера и его современников. «Пожалуй, для репутации оракула эта катастрофа была тяжелее, чем разоблачение некоторых жрецов святилища во взяточничестве» (Фредерик Паулсен, «Дельфы».) В качестве современной аналогии можно привести пример катастрофического разочарования, которое постигло «медведей», поверивших предсказаниям неких биржевых гуру, заявивших, что индекс Доу по долгосрочным обязательствам будет составлять 1000, тогда как он подскочил до 4000. И все же Дельфийский оракул был обязан своей славой точным предсказаниям, а не невразумительными ответами. Пророчествам дельфийских пифий доверял сам Платон. Но как же Дельфам удалось приобрести такую высокую репутацию?

На протяжении тысячелетий ученые пытались найти разгадку успеха Дельфийского оракула. В одном интересном исследовании, ставшем кульминацией шестидесятилетних трудов Джозефа Фолтенраса, чрезвычайно увлеченного жизнью древних греков, приводится классификация сбывшихся исторических предсказаний Дельфийского оракула по категориям (в процентном отношении):

Приказания	Утверждения	Запрещения	Непредсказанные будущие события	Ясные предсказания
30	40	20	03	02

Обратите внимание, что ясные и отчетливые предсказания составляют всего 2% от всех оракулов. В этом и заключается секрет успеха Дельфийского прорицалища. Он объяснялся не столько двусмысленностью

предсказаний, сколько редкостью четких ответов и невозможностью оспаривать те или иные утверждения. В таблице 3-1 предлагаются варианты ответов Дельфийского оракула с эквивалентами подобных предсказаний для современного мирового рынка.

Таблица 3.1. Дельфийские предсказания и их эквиваленты для современного рынка

Типичные дельфийские предсказания

Приказание. Там, где старики проводили время в банях, а незамужние девы водили хороводы под звуки флейты, там, где залы полны женоподобных мужчин, - там принеси жертву Гере.

Утверждение. Боги прощают безрассудные поступки (было сказано жрецу, который возлег на ложе с женщиной, опьяненный вином).

Запрещение. Сдерживай себя, римлянин, и позволяй справедливости длиться, дабы Паллада не навлекла на тебя сокрушительнейшую войну и не опустошила твои рыночные площади, иначе вернешься домой, потеряв все богатство.

Непредсказанное будущее событие. Если он (Каллистрат Афинский, который пытался спастись от смертного приговора) пойдет в Афины, он будет добиваться закона. (Он пошел и был казнен).

Ясное предсказание. Гонорий будет славно царствовать.

Эквивалент предсказаний для современного рынка

Приказание. Сократи свои вложения в облигации на 5% от своего портфеля ценных бумаг и увеличь свои вложения в акции драгоценных металлов на 5% от своего капитала.

Утверждение. Объем торгов идет на повышение. Фондовый рынок растет с ростом объема.

Запрещение. Это так далеко от среднего сдвига за 50 дней (29) и за 200 дней (18), что, на мой взгляд, это слишком рискованно.

Непредсказанное будущее событие. Мы покупаем акции «Флеминг» по курсу 24. Текущая цена - 14,25. Потери составляют 38,40%. «Флеминг» распространил бессмысленные новости, что компания может выплатить 100-200 миллионов долларов, чтобы компенсировать убытки при нарушении контракта. Главный администратор компании «Флеминг» на звал постановление абсурдным и представил апелляцию.

Ясное предсказание. При идеальных верхних цифрах и соответствующих уровнях поддержки индекс Доу должен упасть по крайней мере на 91,5%, но не более, чем на 98,3% от его максимального значения (3000)

Меньше газа, больше дыма

Так в чем же заключаются уроки Дельфы? Оракулы, предсказания и пророчества - это тот же бизнес. Их можно оценивать с тем же скептицизмом и понимать, что с одинаковым успехом их принципы приложимы как к торговле поддержанными автомобилями, так и к аукциону восточных ковров. В Дельфах веру в пророчества поддерживали священные ритуалы, архитектура и сама атмосфера, окутывавшая святилище. Искусство, атлетические игры, пиры, священные обряды и сеть дорог привлекали в Дельфы множество посетителей. А внушительность, иносказательность и осторожность, с которыми делались предсказания, защищали репутацию оракула от трезвых оценок.

Основываясь на своих исследованиях, я разработал некое руководство для оракула нового тысячелетия:

- Необходимо выбрать впечатляющее место, внушающее благоговение, желательно подальше от дома клиента (идеально подойдут Джексон-Хоул, Санта-Фе, Нью-Хейвен или массачусетский Кембридж).
- В качестве главного прорицателя нужно избрать гуру почтенного возраста (лучше всего - лет под сто).
- Хорошая сеть дорог гораздо предпочтительней точности предсказаний.
- Предсказания должны совершаться редко. Необходимо соблюдать краткость: ограничьтесь только утверждениями, приказами и предостережениями.
- Если от заказа на предсказание никак не отвертеться, поставьте в качестве условия осуществления пророчества какие-либо события, маловероятные в будущем. Будучи припертым к стене, предсказатель должен произнести пророчество в иносказательной манере, которое можно будет объявить удачным независимо от результата.
- Предсказатель должен оценить точность своего пророчества прежде, чем о нем будет опубликован убийственный отзыв.

- Если вдруг окажется, что одно из предсказаний сбылось, его методология должна быть детально описана на пресс-конференции.
- Если вы имеете дело с особо доверчивой публикой, выдайте какое-нибудь поразительное предсказание (при условии, что вы заранее уверены, что оно сбудется). Если вы не уверены в точности этого пророчества, объявите о каком-либо уже состоявшемся событии, позаботившись о том, чтобы датировать ваше пророчество как можно более неопределенным образом. Потом можно будет утверждать, что предсказание предварило событие.
- При каждой встрече с публикой необходимо разрабатывать новый способ предсказания. Тогда клиенты будут заниматься оценкой методологии, а не точностью прошлых предсказаний оракула.
- Вино, секс, спорт и пение - обязательные условия вашего успеха. Обязательно регистрируйте частоту, с которой вам удается выдавать приказы и инсказательные описания, а не пророчества в чистом виде. Ученые мужи современного рынка не только следуют дельфийской модели, но также распространяют, внедряют и совершенствуют ее повсеместно. Они твердо ограничиваются приказами и описаниями. Лучшие из них живут вдалеке от Уолл-стрит, среди прозрачных источников, в окружении величественных гор. На первом месте у них - оценка личного управления. Рыночное общение редко обходится без классических: «Как и предсказывалось», «Как я и предлагал», «Звонок на прошлой неделе правильно определил уровень», «Мы получили прибыль», «Когда мы были в числе первых среди быков». Более искусные подходы к теме выглядят так: «В этом есть определенный элемент неизбежности», «Это действительно проверено, и вплоть до настоящего времени результаты соответствуют нашим ожиданиям» и «Некоторые знатоки уже выдвигали эту идею, но вы и в самом деле проявили удивительное чутье и совершенно точно предсказали ее воплощение тогда-то и тогда-то». В 1996 году Статистическое управление министерства труда США распространило свои полномочия на предсказание инфляции и на регистрацию ее уровня. Выражая свое одобрение одному такому поставщику предсказаний индекса цен, Буре произнес классическую фразу: «Рост цен на энергию остановился, как это можно было предвидеть».

Двусмысленные предсказания

Основной способ выживания для потомков Дельфийского оракула - это успешные предсказания. Элементарный вариант - просматривание ежедневных газет: подобные гуру тщательно изучают происходящее накануне, а затем делают хилые предсказания типа: «Не существует единодушного мнения, будет ли рынок расти, падать или станет завтра неизменным». Хитроумный прием, который используют девяносто процентов современных пифий, - это употребление в предсказании заумного языка профессиональных ученых: «Мы ожидаем, что завтра доллар будет колебаться в пределах двухпфеннигового диапазона от цены на момент сегодняшнего закрытия. От этого уровня можно планировать 1,48, затем 1,80 и 1,95».

Предсказание такого рода чего-то стоит, если существует 95% вероятности, что оно сбудется. Если предсказание сбывается, то следует уверенное: «Как и предсказывалось, доллар вчера колебался в границах вышеуказанного диапазона». Другой заслуживающий внимания способ - это предсказания, которые невозможно опровергнуть: «Облигации должны завтра подняться, если сведения о занятости не окажутся выше ожидаемых». Дельфийский аналог этого предсказания: «Вы уберетесь, если придет козел». Обсуждение «дельфийских» высказываний не будет полным без анализа Федерального резервного банка - учреждения, которое по престижу и влиятельности могло бы соперничать с Дельфами. Предсказания будущих путей развития экономики, изобилие новых показателей, сведенных в различные таблицы, наукообразие, секретность совещаний, неопределенность высказываний, тщательно разработанный протокол и внешняя аскетичность председателей - все это чрезвычайно похоже на Дельфы. Где еще можно отыскать такое важное учреждение, которое ни за что не согласится предать гласности ход своих совещаний?! Только после того, как стало известно, что Федеральный резервный банк сохраняет все копии протоколов своих совещаний, они неохотно согласились ознакомить общественность с документами пятилетней давности. Кто бы мог подумать, что организация, владеющая триллионами долларов, станет прятать свои намерения за крюкотворскими выражениями наподобие: «Незначительный рост давления на резервные фонды»?

Даже при беглом изучении обстановки, которой окружил себя Федеральный резервный банк, обнаруживаются такие детали, как внушительные, отделанные мрамором здания банков этой организации, великолепная еда в столовых, богатый декор вестибюлей, уклончивая манера разговора, внешняя аскетичность служащих, постоянные политические интриги и отчаянные попытки утвердить свою независимость и добиться безграничной власти. Обозреватели почти единодушно относятся к председателю

Федерального резервного банка как к личности загадочной, непостижимой и неподверженной земным страстям и человеческим слабостям.

Уильям Грейдер в своем 800-страничном трактате раскрывает, как в Федеральном резервном банке сочетаются мирской рационализм и жреческая кастовость:

«Федеральный резервный банк не являлся священным храмом. Семь его правителей не были высшими жрецами, исполняющими мистические обряды. И все же Федеральный резервный банк унаследовал все то иррациональное настроение, которое всегда окружает большие деньги. Хотя решения, принимаемые Федеральным резервным банком, внешне выглядели весьма разумно и казались научно обоснованными, все же они являлись современным эквивалентом тайного посвящения, в котором чиновники выполняли функции древних жрецов: наживали деньги. Центральный банк, несмотря на все его притязания на рациональную методику, спрятался за такими же защитными формальностями, какие служили украшением древних храмов: секретность, особые тайны мастерства, дутый авторитет, сущность которого якобы недоступна простым смертным. Подобно храму, Федеральный резервный банк не говорил с людьми; он говорил от их имени. Его постановления выходили на непостижимом языке, который был непонятен простому смертному. Но люди полагали, что сам его голос имеет силу и влияние» (Уильям Грейдер, «Тайна храма»).

Единственная проблема при исследовании деятельности Федерального резервного банка состоит в том, что для ее подробного и адекватного анализа необходима степень доктора философии или, по крайней мере, ее эквивалент - должность сотрудника этой организации. Алан Гринспен таинственным образом получил ученую степень в возрасте 62 лет, когда принял на себя обязанности председателя Федерального резервного банка. Насколько мне известно, никто никогда не видел и не читал диссертацию Гринспена. Так или иначе, понятно, что Федеральный резервный банк будет вечно стоять у границ политики, экономики, банковского дела, академической науки, альтруизма, прогресса и дефляции. Но ясно и честно сформулировать задачи этой организации просто невозможно для нормального человеческого разума. Правда, несколько успокаивает тот факт, что у большинства служащих Федерального резервного банка остается лишь одно занятие после того, как они покинут это заведение: обмениваться догадками в отношении мотивов деятельности их бывших коллег.

Почти любое заявление Федерального резервного банка по своим лингвистическим особенностям идеально соответствует предсказаниям Дельфийского оракула. Когда в июне 1996 года Федеральный резервный банк, как обычно, должен был изречь что-то важное, он не имел понятия, по какому пути пойдет экономика и что необходимо делать, когда ситуация прояснится. Последнее заявление Открытой комиссии по рынку было достойно изречений самых известных пифий: «В настоящее время экономика страны, по нашему мнению, адекватна движению всей мировой экономики и не требует какого-либо дальнейшего стимулирования. Но это не означает, что она не может круто изменить свое направление».

Скромный пирог со взбитыми сливками

Гарри Браун, более всего известный по своему бестселлеру 1970-х «Как получить выгоду от наступающей девальвации», написал также книгу «Почему самые лучшие инвестиционные проекты обычно не срабатывают», в которой содержится великолепное описание того, как далеко продвинулась техника пророчеств со времен царя Креза, жившего в 500 году до н.э.:

«Один из самых продуктивных «пророков» ежегодно печатал от сорока до пятидесяти предсказаний в январском еженедельнике. Предварительно он делал анализ прошлогодних предсказаний и подводил итог их успешности. Забавно, что почти всегда они оказывались правильными приблизительно на 87%.

Представляете, сколько денег вы могли бы сделать, если бы воспользовались предсказаниями, которые сбываются на 87%?

Текст предсказаний за прошлый год при этом не воспроизводился (возможно, из-за нехватки места?).

Вместо этого давались сведения: столько-то правильных, столько-то неправильных и столько-то не совсем точных. Подробно освещались лишь несколько прогнозов.

Обычно этот автор цитировал одно или два предсказания, которые оказались особенно точны. Другого от него вряд ли следовало ожидать.

Но при этом он цитировал те предсказания, в которых имелись кое-какие неточности, и тем самым располагал к себе читателя. Вы получали возможность убедиться в его открытости и честности. На фоне недостаточно точных предсказаний он демонстрировал, что его талант предсказателя и профессиональный уровень намного выше, чем у других.

Например, сообщая в январе 1985 года о своих прогнозах, сделанных в 1984 году, он говорит:

«Среди проигравших: я был чересчур оптимистичен в отношении цен на золото (предсказал 450, а оказалось только 406). То же самое и в отношении серебра: я говорил, что будет 11,50, а оказалось лишь 10,85».

Любой человек, ошибающийся только на 13% случаев и даже при ошибках отходящий так недалеко от истины, должен быть гением. Но во время выхода в свет этого обзора золото стоило лишь 300 долларов, следовательно, наш «пророк» ошибся на целых 106 долларов!

Но на самом деле точность его прогнозов никогда не приближалась даже к этим 40%, не говоря уже о 87%! Более того, он почти никогда не воспроизводит прошлогодние прогнозы в точности. Например, упомянутое предсказание насчет цен на золото, кажущееся на первый взгляд не таким уж далеким от истины, в действительности звучало не совсем так, как этот автор заявлял на следующий год («предсказал 450, а оказалось только 406»). На самом деле первоначальный прогноз звучал так: «Цены на золото: вероятно, высокие - 450-500 долларов». В тот момент, когда это предсказание было опубликовано в январе 1984 года, цена на золото уже достигла самой высокой отметки за 1984 год и составляла как раз 406 долларов! Таким образом, наш «пророк» не сумел предвидеть даже то, что весь остаток года цены на золото будут снижаться!».

Долгая ночь

Нет ничего удивительного в том, что предсказания древних оракулов оказываются порой так похожи на современную практику рыночных прогнозов. В спекуляциях, так же как в политике и в науке, присутствуют факторы неопределенности, риска и недостаточной осведомленности. По мере развития научной методологии - основы для проверки предсказаний - неопределенность и двусмысленность должны были снижаться. Но после стремительного рывка в период золотого века Аристотеля научная методика приостановила свое развитие вплоть до научной революции XVII столетия.

Основой для полемики служила скорее логика, чем наблюдения и вычисления. Считалось, что все в мире состоит из четырех элементов: земли, воздуха, воды и огня. Фактически, на этой догме были основаны все стандартные европейские учебники XVIII века. Алхимики пытались превращать неблагородные металлы в золото. Астрологи старались по движению планет предсказывать человеческие поступки. И даже через столетия после открытия Коперника многие верили, что Земля - это центр Вселенной.

Биологи были убеждены, что жизнь зарождается самопроизвольно. Черви возникают из грязи, а мыши заводятся в грязном белье. Изучение строения человеческого тела базировалось на работах Галена, античного врача, жившего в III веке, который анатомировал собак для своих зарисовок. Считалось, что кровь вытекает из печени и проходит через сердечные желудочки. Когда обследовали пациента, чтобы назначить ему лечение, консилиум состоял из астрологов и алхимиков, которые считали, что заболевание вызвано неблагоприятным расположением планет или божественной карой. Существовало мнение, что каждый орган человеческого тела находится под управлением какой-либо планеты. Монтень в своем знаменитом эссе «Апология Раймонда Себонда», написанном в 1576 году, упоминает о новом ученом-враче Парацельсе и выражает сожаление, что до него медицина «годилась лишь на то, чтобы убивать людей».

Постепенно научные знания стали оформляться в систему. Архимед заложил основы физики, но его открытия и открытия других ученых оставались невостребованными, потому что истинные находки в науке были перемешаны с суевериями и ложными понятиями. Ситуацию усугубила гибель Александрийской библиотеки, где сгорели находившиеся там в единственном экземпляре труды великих греческих ученых. Огромный вред науке нанесли также нашествия варваров, во время которых уничтожались книги.

Рассвет

Ситуация изменилась после ряда опытов, с которыми выступил Галилей в 1590-х годах. Самый известный из этих опытов был проведен на вершине Пизанской башни. В присутствии профессоров и студентов Галилей сбросил с башни два железных шара, один весом в десять фунтов, а другой - в один фунт. Согласно аристотелевой физике, десятифунтовый шар должен был упасть в десять раз быстрее, чем однофунтовый: «Скорость падения свинца или любого другого тела, обладающего весом, пропорциональна его размерам». Когда оба шара Галилея с глухим стуком упали на землю одновременно, аристотелева физика мгновенно была опровергнута.

Существуют некоторые сомнения, проводил ли на самом деле Галилей этот эксперимент (его биограф Винсенто Вивiani в 1654 году утверждал, что такой опыт имел место, но современники Галилея не указывают на это в своих воспоминаниях). И все же, по общему мнению, этот эксперимент - типичный пример того научного метода, первооткрывателем которого явился Галилей.

Если мы обратимся к темным временам средневековья, то увидим, что именно тогда начиналась современная наука. Из мрака средних веков за короткий период в сто лет наука сделала колоссальный скачок: Галилей открыл принципы механики, Гарвей - систему кровообращения, а великий Ньютон - принципы гравитации. Кеплер определил и доказал, что планеты движутся по эллиптическим орбитам вокруг Солнца, Янсен изобрел микроскоп, Нэйпир вычислил логарифмы, Декарт сформулировал аналитическую геометрию... Вместе с тем открытия, изобретения, новые инструменты и техника послужили развитию новых видов связи. Были основаны крупные библиотеки, такие, как библиотека Бодлея в Оксфорде, Национальная Парижская библиотека, библиотека Амвросиана в Милане. В крупных европейских городах стали выходить еженедельные газеты.

Подводя итог научной революции, Ариэль и Уилл Дюран заявили:

«Наука сейчас начинает освобождаться от плаценты своей матери - философии. Она... развила свои собственные методики и стремится улучшить жизнь человечества на Земле. Это движение составляет саму сущность Века Разума, однако оно вовсе не полагается на «чистый разум» - разум, независимый от опыта и эксперимента. Очень часто разум оказывается затемнен паутиной предрассудков. Решения разума (так же как традиция и авторитет) выверяются накоплением и изучением фактов; и что бы ни говорила «логика», разум должен признавать только то, что может быть количественно измерено, математически выражено и экспериментально доказано» (Уилл и Ариэль Дюран, «История цивилизации»).

Научная свобода создает очарование истории. Но, как заметил Эйнштейн, «если хотите узнать, в чем сущность научного метода, не слушайте, что ученый говорит. Наблюдайте, что он делает».

Человек, как все

В прошлом ученых считали бескорыстными сверхлюдьми, которых не касаются жизненные тревожения, которые готовы в поисках истины терпеть лишения, не жалуясь и не думая о последствиях. Было широко распространено мнение, что обитель ученых - тихие и безмятежные места (например, монастыри или, по крайней мере, университеты), далекие от суеты.

Великий математик Анри Пуанкаре кратко описывает этот возвышенный взгляд на роль ученых: «Они имеют дело не с вероятным, а с актуальным; не с тем миром, который мог бы быть, а с тем, который есть. Они одержимы только одним желанием - познавать истину. Их преследует только один страх - поверить в ложь».

В наше время развились более реалистические представления о научном процессе. Пользуясь словами Шейлока из «Венецианского купца», ученый «питается той же пищей, терпит боль от того же оружия, подвержен тем же болезням, наслаждается тем же летним теплом и дрожит от того же зимнего холода», что и все мы. Если ученого уколеть иголкой, у него пойдет кровь. Я знаком со множеством ученых и могу подтвердить: точь-в-точь, как мы все, они ходят в супермаркеты, питают слабости к прелестным представительницам противоположного пола и болеют за футбольную команду своего родного города. Попадая в глубокую воду, они не пытаются идти, как по земле, - они плывут. А проигрывая на бирже, они расстраиваются и переживают. Джим Уотсон в своей книге «Двойная спираль», по которой был снят популярный фильм, честно признается, что ученым не чуждо ничто человеческое, что они не отличаются непогрешимым здравым смыслом и вполне искренне заинтересованы в славе, деньгах и признании. Они безумно конкурируют между собой, и каждый стремится первым взобраться на верхнюю ступеньку лестницы, экспериментов к научному открытию.

Джим Уотсон и его 25-летняя супруга Лиз стали моими друзьями благодаря посредничеству нашего общего доброго друга - Бродяги Кили. Лиз прислала мне рецензию на «Поиск ДНК», подчеркнув абзац, где рецензист отмечает, что Уотсон в свободное время предпочитал обдумывать не столько научные статьи в периодике, сколько методы завоевания руки и сердца своей будущей супруги.

Ричард Фейнман, один из величайших американских физиков-теоретиков XX века, женился на девушке, которая была младше его на 16 лет. Он встретился с нею на берегах Женевского озера и, вместо того чтобы готовиться к очередной лекции, залюбовался голубым бикини своей будущей невесты. Наиболее важные открытия Фейнмана лежат в областях слабых взаимодействий, сверхтекучести жидкого гелия и квантовой электродинамики (за открытие в этой области он получил Нобелевскую премию). Когда Фейнман читал лекции в Бразилии, он выучил португальский язык - специально для того, чтобы общаться с местными красавицами на их родном языке.

Фейнман вообще был большим оригиналом. Готовиться к лекциям он предпочитал в стрип-баре. Он увлекался расшифровкой кодов к сейфам и иероглифов майя, рисовал обнаженных натурщиц, играл на барабане и в самодеятельном театре, а также во всевозможные азартные игры. Красочная демонстрация части причин крушения «Челленджера», которую Фейнман провел перед американским конгрессом,

используя кольцо и стакан со льдом, чем-то напоминает опыты Галилея в Пизе. По выражению «Нью-Йорк Таймс», он представлял собой немыслимую комбинацию «физика-теоретика и балаганного фокусника». На семинарах он просил студентов назвать любую проблему, когда-либо обсуждавшуюся в «Физикал Ревью», и тут же экспромтом давал свой собственный вариант ее решения. «Это - всего лишь игра; ничего серьезного», - заявил Фейнман за месяц до своей смерти в 1988 году. Итак, мы видим, что хороший игрок, хороший музыкант и хороший ученый часто появляются на свет в одном лице.

Научный метод

«Оксфордский словарь английского языка» определяет понятие научного метода как «методику, которой пользовались естественные науки начиная с XVII в., состоящую из систематических наблюдений, измерений и экспериментов и формулирования, проверки и модификации гипотез». Дэви [Дэви, Хамфри (1778-1829) - английский химик и физик. - Прим. пер.] определяет суть научного метода как аналогию, подтвержденную экспериментом; Стэнли Джеворнс - как открытие единства среди многообразия; Уолтер Пейтер [Пейтер Уолтер (1839-1894) - английский критик, искусствовед, историк. - Прим. пер.] - как разбиение грубых и общих наблюдений на более точные и детальные группы фактов; а Герберт Спенсер [Спенсер, Герберт (1820-1903) - английский философ-позитивист, социолог. - Прим. пер.] - как обнаружение последовательностей среди феноменов и группировку их по обобщениям. В большинстве случаев научной работе присущи следующие черты: классификация, наблюдение, постановка вопросов, испытания, измерения, сбор информации, эксперимент, моделирование и пересмотр теорий.

Труд профессионального ученого часто сравнивали с работой детектива, который классифицирует информацию и улики, обнаруженные на месте преступления, чтобы установить личность преступника; с процессом совершения покупки в супермаркете, когда покупатель пробует яблоко на вкус и на ощупь, оценивает его цвет, форму и твердость, а затем решает, стоит ли брать именно этот сорт яблок; или с поведением крысы, которая пытается выбраться из лабиринта.

Всякому, кто стремится сделать карьеру в области научного исследования, стоит прислушаться к мудрым словам Уильяма С. Бекка о научном методе:

«Ученый ведет себя точь-в-точь как Питер - крыса в лабиринте. Оба они совершают наблюдения, испытывают интуитивные озарения, строят гипотезы и проверяют их на практике; оба они могут создать гипотезу на основе интуиции в чистом виде. Но истинно творческая часть научной деятельности - это самостоятельное изобретение гипотезы. Пожалуй, именно в этом и заключается наиболее яркое отличие нашего Питера от Ньютона».

Ученый, подобно ребенку, должен постоянно проявлять любопытство. «Если вы тратите какое-то время на обдумывание гипотез, на попытки удостовериться, имеют ли они какой-то смысл, соответствуют ли они тому, что мы уже твердо знаем, если вы размышляете над тестами, которые могли бы подкрепить или опровергнуть ваши гипотезы, - то это означает, что вы занимаетесь наукой», - пишет астроном Карл Саган. Как только ученый находит ответ на один вопрос, он, подобно ребенку, должен тут же задать целую кучу новых вопросов.

Научный процесс состоит из сокращения границы неизвестности вокруг природных явлений. Как выразил эту мысль Карл Поппер - великий логик, философ и наставник Сороса, - научный процесс состоит в опровержении неправильных представлений. Метод искоренения неверных представлений подразумевает наличие обратной связи. Простые гипотезы предпочтительнее сложных, потому что их легче опровергнуть в случае необходимости. Гипотеза является научной только в том случае, если ее можно опровергнуть. Эту идею можно сформулировать и так: если гипотеза объясняет все и ничему не противоречит, она не является научной, поскольку согласуется со всеми природными явлениями.

Прикладная наука

Одни ученые заняты коллекционированием и классификацией фактов, словно бухгалтеры и счетоводы. Другие ставят перед собой глубокие вопросы, как философы и поэты. А третьи смелы и отважны, подобно первопроходцам. Для многих наука - это игра (вспомним Ричарда Фейнмана!). Лично я в отрочестве решил, что буду строить свою жизнь на основе научного метода. Это казалось мне благородной задачей - примерно такой же важной и полезной, как изобретение земледелия, орудий труда или печатного станка. Поле деятельности же казалось достаточно обширным, чтобы без труда найти в нем свою экологическую нишу. Я

тренировался, собирая данные о спортивных событиях, оценивая шансы, делая ставки и пересматривая свои теории на основе полученных результатов.

И мне действительно посчастливилось обнаружить удачную область для приложения этого метода - область, которая не продвинулась в развитии научных технологий со времен средневековья, область, в которой основой для накопления знаний оставались предрассудки и логика, а не подсчеты и сбор фактической информации. Эта область - технический анализ рынка.

Но найти такую область было недостаточно. Мне требовалась искра, из которой мог бы вспыхнуть настоящий интерес к проблеме. В 1980 году мой приятель, работавший в издательском бизнесе, сообщил мне, что для того, чтобы помочь ста своим клиентам выбирать акции и рынки, он нанял спиритистку, равно искусенную в сгибании ложек, диагностике и лечении заболеваний наложением Рук и рыночных прогнозах. «Посети один из ее сеансов. Ты сможешь познакомиться с ней поближе. Возможно, это

В ответ я сказал своему другу Гарри, что, положившись на спиритизм для принятия решений в биржевых делах, он попал в неплохую компанию. Коммодор Вандербильт - этот Билли Гейтс XIX века, основатель нью-йоркской центральной железной дороги, - тесно общался со спиритистами и полагался на их советы в выборе: акций. Он свято верил в спиритизм и считал нужным обращаться к медиумам всякий раз перед тем, как принять важное решение, - точь-в-точь как древние греки консультировались с Дельфийским оракулом. «Но ее [эту спиритистку] и Ури Геллера проверяли в одном из главных академических исследовательских институтов. И признали, что никакого физического закона, объясняющего их возможности, наука еще не знает», - возразил Гарри.

«Гарри, я общался с академическими учеными в самых разных ситуациях. И уверяю тебя, они столь же наивны и неблагоприятны, как и все мы. Тот же ученый, который сегодня будет заливаться смехом от недоверия при виде фокусника, заставившего слона «исчезнуть» прямо у него на глазах, завтра поставит на кон всю свою научную репутацию и честь, отстаивая могущество экстрасенса, способного согнуть в руке ключик длиной в дюйм».

Мартин Гарднер [*Гарднер Мартин - известный американский математик и популяризатор науки. - Прим. пер.*] тоже отмечает наивность известных академических учреждений, связанных с университетом Стэнфорда, которую они проявили в вопросе о психокинетических способностях Ури Геллера. «Если один физик может согнуть ложку, то группа физиков, возможно, способна запустить ядерную реакцию в боеголовке ракеты. У Юлия Цезаря были авгуры. У Гитлера были астрологи. А у нашего военно-промышленного комплекса есть научно-исследовательские институты». В ноябре 1995 года моя любимая газета «Нэйшнл Инквайер» сообщила: «Воду действительно можно обнаружить при помощи лозы. Дитер Бенц, физик из Мюнхенского университета, недавно опубликовал ошеломляющие факты в престижном журнале университета Стэнфорда «Джорнал оф Сайентифик Эксплорэйшн».

Мы с Гарри договорились, что я все-таки смирю свой скептицизм и отправлю представителя своей фирмы на очередной публичный сеанс его ценительницы. Я отправил туда своего друга, Бродягу Кили, подрабатывавшего как ветеринар и известного также под прозвищем Доктор Бо. Бродяга решил в ответ подшутить надо мной и написал свой отчет зеркальным письмом, так что мне пришлось его перепечатывать на машинке.

«Отчет Доктора Бо.

Я присутствовал на обеде в причудливо обставленной квартире в Ист-Сайд. Кроме меня, на сеансе было еще 15 гостей. Хозяйка дома, облаченная в шелковое платье с внушительным декольте, исполняла всяческие трюки, призывая на помощь разнообразные духовные силы. Время от времени она касалась ногой моей ноги под столом. Соблазн был чрезвычайно велик, но меня сдерживало осознание своей великой миссии. То и дело из разных мест комнаты доносился отвлекающий шум. Сразу же где-нибудь в другом месте очередной гость удивленно восклицал: «Она согнулась сама по себе!» - и предъявлял гротескно скрюченную ложку.

Я незаметно для прочих нагрел свою ложку, потирая ее ладонями. Затем я двумя пальцами без труда придал ей самую фантастическую форму, какую только мог вообразить. Все сгрудились вокруг меня и принялись восхищенно ахать и охать.

Насколько я понял, из 15 гостей, присутствовавших на сеансе, 14 входили в платную группу, которую вела хозяйка, либо были связаны с нею как-то иначе. Один из гостей спросил меня, чем я занимаюсь, и я дал ему свой стандартный для таких случаев формальный ответ: «Сам я не очень богат, но представляю вполне состоятельную персону». Мой авторитет в глазах собравшихся взлетел еще выше. Если в основе рыночных прогнозов этой дамы лежит такой же здравый смысл, как в основе этих сеансов, ты вылетишь в трубу, не успев и глазом моргнуть».

И чтобы не вылететь в трубу, я решил, что буду основываться в своих деловых решениях на научных методах, а не на псевдонаучных.

Предрассудки и заблуждения

В течение многих лет я постигал принципы псевдонауки с помощью трудов Мартина Гарднера - редактора отдела игр в журнале «Сайентифик Америкэн». Каждому новичку в Гарварде советовали прочесть его книгу «Предрассудки и заблуждение во имя науки». Эта книга слишком оригинальна и обширна, чтобы изложить ее содержание в нескольких фразах. Но всякому, кто читал Гарднера, должно быть понятно, что все трюки вроде экстрасенсорного восприятия, психозергетики, предвидения, целительства, летающих блюд, ясновидения и Атлантиды - чистое жульничество. В качестве примера процитирую, как Гарднер разоблачает технику сгибания ключей в руке:

«Большинство ключей от автомашин сгибаются легко, особенно если они длинные и с неглубокими зубцами. Геллер известен своей физической силой. Если у вас достаточно сильные пальцы, то ключ от автомашины вы согнете без труда, положив его поперек пальцев и крепко нажав большим пальцем. Более прочные ключи следует упереть во что-нибудь твердое - ребро или ножку стола, ребро стула и т.п. В любом случае, согнуть ключ можно за долю секунды. Разумеется, для этого нужно выбрать момент, когда на вас никто не смотрит.

Чтобы отвлечь внимание, Геллер создает максимум неразберихи, быстро перемещаясь по комнате и переходя от одного экспериментатора к другому».

Британский толковый словарь «Оксфордский спутник разума» посвящает определениям паранормальных и парапсихологических явлений около 7000 слов, тогда как понятию «память» он уделяет 6750 слов, понятию «сознание» - 3800 слов, «творчество» - 1050 слов, а «взаимосвязь» - 68 слов. Словарь трактует такие сверхъестественные явления, как призраки, левитация, чтение мыслей, спиритические сеансы, лозоходство, общение с духами умерших и предвидение. Редакторы заключают, что даже после пятидесяти лет исследований ни один из феноменов, первоначально зачисленных в категорию сверхъестественных, а позднее перенесенных в разряд паранормальных, так и не получил всеобщего признания среди ученой общественности:

«Не было обнаружено ни одного паранормального эффекта, отличающегося демонстрируемостью или повторяемостью; не было открыто ни одного физического закона, который обосновал бы эксперименты с этими явлениями, давшие положительный результат».

В поисках объяснения причин устойчивой веры в паранормальные явления и продолжения обширных исследований в этой дискредитировавшей себя сфере Кристофер Скотт глубокомысленно замечает: «Нам остается лишь смириться с существованием немногочисленной, но постоянно пополняющейся группы исследователей, готовых обманывать или себя, или, возможно, других, - группы жертв невольных заблуждений или же, напротив, группы вполне сознательных мошенников».

Что поразило лично меня в сфере исследований паранормальных явлений, так это тот факт, что методики шарлатанов, зарегистрированные Мартином Гарднером и оксфордским словарем, практически совпадают с методиками, которыми пользуются рыночные гуру. Рассуждая об экстрасенсорных феноменах, физик Дж. Э. Уилер отмечает, насколько трудно положить оппонента на лопатки:

«На каждый феномен, который оказался результатом самообмана, мошенничества или неверной интерпретации абсолютно естественных и привычных нам законов физики или биологии, немедленно находится три новых феномена «патологической науки». Уверенный в себе мошенник способен с легкостью обманывать одного человека за другим, потому что жертве слишком стыдно признаться в своей легковерности и закричать «Держи вора!», чтобы предупредить других».

Уилер перечисляет пять симптомов псевдонауки, выделенных Ирвингом Лэнгмуром из компании «Дженерал Электрик»:

1. Максимальный наблюдаемый эффект производится причинным агентом, мощность которого едва определима; сила эффекта практически вообще не зависит от мощности причинного агента.
2. Сила эффекта близка к границе определимости; либо требуется провести очень много измерений из-за низкой статической величины результатов.
3. Притязания на большую точность.
4. Фантастические теории, противоречащие опыту.
5. В ответ на критику выдаются спонтанно придуманные отговорки.

Как это делают в приличных местах

Погрузившись в чтение литературы о рынке, я в конце концов составил аналогичный список для сферы рыночного анализа. Отличительные характеристики здесь таковы:

1. Ссылки на авторитет.

2. Отсутствие расчетов.
3. Изложение прогнозов в такой форме, что они не поддаются проверке.
4. Тавтологические прогнозы, которые должны оказаться верными независимо от обстоятельств.
5. Параноидальная позиция.
6. Недопущение альтернативных толкований.
7. Самооценка точности прогнозов.

В таблице 3.2 приводятся несколько примеров, почерпнутых из случайно попавшихся мне на глаза источников. В скобках указаны номера вышеперечисленных симптомов ненаучности.

Таблица 3.2. Современная рыночная наука

Цитаты

Мы снова возвращаемся к сценарию движения курса в установленных рамках. Любопытно, что за последнюю неделю индекс Никкей поднялся, а это заставляет предположить дальнейший рост в течение декабря. Прорыв ключевого уровня сопротивления может ускорить дальнейшую скупку доллара, и это обеспечит подтверждение нашим выводам (Технический бюллетень банка).

Теперь очевидно, что нынешняя паника представляет собой волну Е паттерна треугольника, начавшегося с апрельского понижения, и это объясняет, почему доллар до сих пор идет вверх. Попытка протолкнуть доллар через уровень поддержки на отметке 1,3730 по сравнению с дойчмаркой привела к образованию двойного доньшка. Этот важный уровень поддержки служит причиной для чрезвычайно резкой, импульсивной волны роста цен (Банковский бюллетень).

О чем сейчас думают ваши коллеги, играющие на понижение? О том, что им следовало бы поставить защитную приостановку, приказав покупать по цене выше рыночной. Так велит традиционная мудрость. И на какой же отметке они поставят приостановку? Прямо в незаполненной области разрыва. И какова же должна быть ваша стратегия? Уступить им по цене прямо над областью разрыва. И тогда начнется эмоциональный взрыв. Все бросятся покупать (Системный бюллетень торгового дня).

Здесь тестируются такие методы, как дивергенция, скупка объема, статистика, графики типа «свечи» и... систематически приводятся лучшие способы обращения с каждой акцией (Рекламное объявление автора финансовой колонки).

Быстрый рост цен до отметки 1,4250 изменил краткосрочное негативное положение американского доллара, но все же мы предвидим, что в течение следующей недели курс снова опустится и будет колебаться на уровне 1,3945. Иными словами, доллар просто наткнулся на стенку в 1,4250, а пока он находится ниже 1,4275, никаких существенных

Дефекты с точки зрения научного метода

Здесь отчасти присутствует анализ связи между рынками. Однако означает ли сила индекса Никкей для доллара тенденцию к повышению или к понижению? И если индекс Никкей пошел вверх, означает ли это, что он, а также иена будут повышаться дальше? Если уровень сопротивления пробит, это - знак к покупке доллара (2, 3, 4, 6).

Это - ссылка на недоказанную и непроверенную волновую теорию Эллиотта. Треугольные паттерны можно определять по-разному, особенно после того, пока они перестали быть треугольниками. И являются ли двойные доньшки сигналами повышения или понижения? Предсказывать волну повышения после паники - это тавтология: так бывает всегда (1, 2, 3, 4, 6).

Здесь мы слишком перемудрили. Игроки на понижение тоже имеют голову на плечах. С другой стороны, на бирже существует достаточно ротозеев, которые обеспечат доходы тем, кто четко осознает свою тактику. Предполагаемый эмоциональный взрыв, который якобы должен обеспечить скупку акции, будет продолжаться неопределенное время. Выражение «коллеги, играющие на понижение» подразумевает единообразие действий. Сквозь псевдонаучные соображения здесь явно просвечивает все та же «традиционная мудрость». А тот факт, что техника определения пика цен не изложена, заставляет в первую очередь задаться вопросом о количественной и качественной оценке этого пика (1, 2, 3, 4, 5, 6).

Разве тотальная ретроспекция способна предопределить будущие результаты? Если мы учтем данные ретроспекции, будут ли новые результаты соответствовать им в пределах случайных отклонений? И до какой степени условия в будущем будут гармонировать с теми, на основе которых проводилось тестирование? (2, 3, 4, 7).

Рост доллара на первый взгляд указывает на повышение, но в действительности является частью тенденции к понижению. Этот прогноз, к чести автора, вполне опровергаем (2, 6).

повышений ожидать не стоит. Наш прогноз на 1,36 продержится еще пару недель при решающем уровне, на который следует ориентироваться, в 1,4075/95 (Бюллетень «Чартист»).

Пробить уровень в 1,42 будет очень трудно, но если это все же произойдет, цены останутся на отметке 1,46. Вплоть до прорыва на повышение американский доллар будет устойчиво падать... (Банковская сводка).

Мы придерживаемся своей давней стратегии продавать акции, упавшие ниже номинала. Лучшей стратегии еще никто не придумал. Как говорил наш друг Вик Нидерхоффер, если слоны однажды протоптали дорогу, они будут возвращаться на нее вновь и вновь (Письмо по факсу).

Капитализация рынка по первой секции индекса Никкей составляет 3,2 триллиона - приблизительно на 10% выше ожидаемого значения. Иена чувствует себя хуже, чем кажется. При том, что акции еще укладываются в среднее соотношение цены и прибыли, индексу Никкей придется упасть еще на 14%, чтобы можно было вступить в игру. Даже при индексе около 12000 нельзя было утверждать, что акции чрезвычайно дешевы (Деловой журнал).

Это - классика! Цены будут повышаться в том случае, если они не будут падать! Великолепный и неопровержимый прогноз (2, 3, 4, 5, 6, 7).

Разве можно утверждать, что после падений или подъемов акции всегда ценятся выше или ниже номинала? Ссылаясь на Нидерхоффера - известного игрока на бирже, легенду сквоша, однако простого смертного в вопросах рынка, автор забывает упомянуть, что Нидерхоффер не предоставил никакого подтверждения тому, что «анализ Ло-Баголы» имеет какую-либо эмпирическую ценность. Возникают также вполне случайные серии цен (1, 2, 3, 4, 5, 6, 7).

Что именно предвещает высокое соотношение цены и прибыли? Каковы были изменения этого соотношения в последнее время? Различается ли величина прибыли в разных странах? Быть может, более существенной будет соотношение цена/номинал? (Этот прогноз падения был опубликован как раз накануне 25%-ного подъема) (1, 2, 6).

Глава четвертая. Убытки, возмещение убытков, тенденции и погода

Вы обнаружите, что игрок, который постоянно проигрывает, иногда все же побеждает: сначала в одном состязании, а затем и в других. Все дело в том, что благодаря проигрышам он накопил в себе огромное желание победить.

Рене Лакоста

Как люди проигрывают

Существует множество способов проигрывать, но не так уж много - побеждать. Возможно, самый лучший способ добиться победы состоит в том, чтобы изучить все предпосылки крушения, а затем изо всех сил стараться избегать их.

Учитывая рост специализации в современном мире, можно не удивляться, что прирожденные неудачники встречаются на каждом шагу. Достаточно вспомнить, например, «Вашингтон Дженералс», которым не удавалось победить «Гарлем Глобтроттерз» с 1971 года; или Энтони Янга, в 1995 году проигравшего подряд 20 игр за «Нью-Йорк Мэтс». Боб Уэккер, бывший игрок «Сент-Льюис Кардиналз», за всю свою жизнь набрал средний счет 0,200. Его постоянно снимают в рекламных роликах: глядя на него, люди чувствуют себя полноценными.

Мне невероятно повезло, что я рос в пяти шагах от величайшего неудачника всех времен и народов - моего родного дяди Хауи Айзенберга. В своей классической статье «Второе место - не последнее» Хауи отстаивает собственные претензии на звание «человека, который всегда проигрывает в финальном туре». Кое-какие образцы его жалобной речи достойны того, чтобы воспроизвести их здесь:

«Шанс окончательно войти в роль неудачника мне предоставился на национальных теннисных турнирах. В 1960 году в течение 24 часов я совершил поистине фальстафов подвиг, заняв второе место как в одиночных, так и в парных соревнованиях.

Почувствовав, что победа не за горами, я, тем не менее, сохранял хладнокровие, твердо зная, что божественное вмешательство в последний момент придет мне на помощь и ни в коем случае не даст победить. И действительно, на сей раз Провидение явилось в виде пронзительного вопля рефери, объявившего аут, после чего Оскар любезно нанес поистине убийственный удар, завершивший гейм и окончательно закрепивший мой рекорд.

...когда в третьем гейме счет дошел до 18, Господь снова вмешался в игру под маской человеческого легкомыслия, побудив своих добрых ангелов (я имею в виду рефери и судей на линии) начислить по меньшей мере три штрафных очка.

...первый финальный гейм мы выиграли, а во втором вели со счетом 20:12. Когда я отбил низкую подачу, мой рекорд опасно зашатался... и наверняка рухнул бы, если б за игрой наблюдал кто-нибудь рангом пониже, чем главный судья.

Неблагоприятные условия всегда оказывались для меня козырным тузом в рукаве, позволявшим занять мое излюбленное второе место. Правда, в турнирах 1970 года, к моей немалой досаде, этот туз был разыгран преждевременно: в полуфинале, обыграв Майка Дикмана в первом гейме, я продул второй гейм со счетом 20:12. Но в 1971 году, снова проиграв в одиночных играх полуфинальную игру из трех геймов, я решил было, что достиг величайших высот своего искусства.

Не довольствуясь тем, что в парных играх мне всякий раз удавалось низводить до своего уровня даже самых везучих игроков, я разыскал того, кого все считали непревзойденным счастливымчиком в этом деле.

Будь я немного мудрее, я почил бы на лаврах, наслаждаясь своим рекордом великолепного ничтожества, на который все простые смертные неудачники обречены были бы взирать с восхищением и черной завистью».

Двух примеров вполне достаточно. Первый - случай на национальном чемпионате парных соревнований в Браунсвилльском юношеском клубе в Бруклине. Хауи подавал; первый гейм из трех закончился вничью, а во втором они с партнером вели со счетом 20:8. Этот турнир был настолько важным, что его удостоил своим посещением сам Микки Блехман, член гандбольной комиссии. Еще до начала игры дядюшка Хауи прилюдно пропесочил Блехмана, попутно разнеся по клочкам всех судей на корте. А потом он подкатил к корту на мотоцикле в обнимку со своей разбитной подружкой всего минут за пять до старта. Притормозив, он пообещал девчонке, что в решающий момент достанет туза из рукава. Это был его особый сюрприз.

С трудом переводя дыхание после гонки, Хауи долго готовился к своей знаменитой подаче со скоростью мяча 125 миль в час. Трижды он подбрасывал мяч в воздух, все выше и выше, приближаясь между тем к линии подачи - точь-в-точь как дискбол перед броском.

И тут внезапно торжествующий Микки Блехман ринулся вниз с трибуны, вопя на бегу: «Все! Ты испекся!»

А дело было в том, что Блехман в погоне за вечной славой только недавно изменил правило номер 1013 в гандбольных предписаниях, и теперь оно запрещало подбрасывать мяч перед подачей больше трех раз. «Но я все еще могу потребовать тайм-аут!» - завопил в ответ Хауи, у которого эта мелкая пакость начисто вылетела из головы. Но было поздно. Вспыхнула шумная перепалка минут на пятнадцать, и Хауи растерял все остатки энтузиазма в неравной борьбе с талмудической дотошностью Блехмана.

Он настолько разозлился и вышел из себя, что проиграл и второй гейм со счетом 21:20, и третий со счетом 21:3. Это было просто умопомрачительное поражение.

Я спросил Хауи, почему в спорных случаях судьи так часто решают дело не в его пользу. Хауи со свойственной ему прямоотой объяснил: «Типичный судья - это жалкое ничтожество, пустое место, которое понимает, что ему никогда не победить в хорошей игре. Поэтому они из кожи вон лезут, лишь бы только задушить начинающего классного игрока. В любой спорной ситуации они решат против него».

А вот Марти Райзман, выигравший десятки теннисных чемпионатов США и Англии, умел справляться даже с самыми дрянными судьями. У него просто был природный талант. «Эй ты, паскудный сукин сын! - говорил он судье перед началом матча. - Попробуй только украсть у меня очко! Пожалеешь, что на свет родился».

И, подойдя к рефери чуть не вплотную, Марти для убедительности пару раз брыкал ногой, как каратист. Когда я рассказал ему, как Хауи не везет с судьями, он сказал: «Умница твой Хауи. Я бы сам под этими словами подписался. Знаешь, в теннисе тоже полно разных поганных буквоедов. Эти сволочи спят и видят, как бы заграбастать себе все денежки и славу. Но я умею поставить их на место. Единственный раз им удалось напакостить мне - это когда во время международного чемпионата я негласно попросил президента любительской ассоциации принять мою ставку. Разгоряченный игрой, я почему-то решил, что это - мой букмекер. Этот мерзавец дождался, пока я уеду домой, и отомстил: послал мне телеграмму, где любезно сообщил, что я временно отстранен от любительских игр. Но на следующий год англичане смогут оплатить транспортные издержки этого бюрократа, если меня не восстановят». Тридцать лет спустя я спросил у Марти, насколько серьезные последствия для него имели эти ссоры с судьями. «Ну, в общем-то жаль, что в расцвете сил меня отстранили на три года», - признал он.

Хауи и Марти верили в действенность лобового столкновения. Они в лицо говорили судьям все, что о них думали. И мне нетрудно представить себе, как горькая зависть в душе какого-нибудь неудачника-игрока,

подавшегося в судьи, разом оборачивалась ледяной ненавистью, когда такому бедолаге приходилось публично выслушивать тираду о его личных недостатках. Приятного мало, когда верзила раза в два здоровее тебя начинает перед тысячами зрителей осыпать тебя полупристойной бранью.

Арти поступал точь-в-точь наоборот. Он однажды остановил Сэма Силвера - захудалого судью с Брайтона и заявил ему: «Сэм, ты - судья что надо. Жаль, правда, мало кто это замечает. Знаешь, я как раз собирался отправиться с семьей в рыбный ресторан пообедать. Не хочешь пойти с нами?» Позже я спросил Арти, зачем он его пригласил, ведь Силвер столько раз засчитывал нам с Хауи штрафные очки. Арти ответил: «С судьей всегда надо дружить: помешать тебе это не помешает, а вот помочь может. По крайней мере, тебе не сделают лишнюю пакость». Этому совету я последовал в сделках на товарной бирже. Я взял за правило пару раз в год беседовать с клерками и маклерами из операционного зала. Это не значит, что они изо всех сил постараются помочь мне, когда я в следующий раз приду размещать заказы, но, по крайней мере, они не станут лезть из кожи вон, чтобы мне помешать.

Однако в начале моей карьеры, когда я мог себе позволить выражать свои взгляды открыто, я полностью пренебрегал этим разумным принципом. Когда мое агентство подало заявление с просьбой об исключительном праве на операции в промышленности, я запротестовал. Я написал в Вашингтон письмо, где указывал, что никакой нужды в эксклюзивных правах нет; что таким образом будет подавлена конкуренция и вырастут цены. «Мне представляется, что все это - настоящий грабеж», - заключил я и добавил пару философских замечаний о вреде лицензирования. С моей точки зрения, те, кто заключал фьючерсные сделки, нуждались в лицензии не более, чем, скажем, парикмахеры: и в том, и в другом случае лицензия служит лишь для подавления конкуренции.

В ответ на мое послание ассоциация гордо заявила, что мое письмо против сертификации - единственное среди сотен писем в ее поддержку. Вскоре сертификация была единогласно утверждена, и мне пришлось лицом к лицу встретиться с председателем ассоциации, который на тот момент получал жалование более 500 000 долларов в год. Ассоциация подозревала меня в нарушении ее кодекса и вела расследование. Мы с председателем испытующе взглянули друг на друга - и оба не сдержали улыбки.

Я усвоил урок. С тех пор, если у меня появлялись сомнения, я, чтобы не прогадать, немедленно обращался за лицензией и в результате стал членом всех крупных бирж, где участвовал в торгах. Единственной биржей, которая (к ее чести) меня не приняла, оказалась Нью-Йоркская фондовая биржа - частный клуб, за плечами которого стоит двухсотлетний опыт отсева потенциальных ренегатов. Да я и вправду не гожусь в члены такого клуба. Правила его намеренно разработаны так, чтобы препятствовать конкуренции и максимизировать годовые доходы его членов. Что касается годовых доходов, это меня устраивает; но вот с ограничением конкуренции я категорически не согласен. Я понимал, что могу предложить публике великолепный продукт, а эти правила не давали мне провести его на рынок. Чтобы сократить конкуренцию, биржи наложили жесткие ограничения на ценные бумаги во всех видах деятельности. Я попытался компенсировать недостаток капиталов обширной рекламой. Но - увы!.. За рекламой настолько тщательно следили и подвергали ее таким суровым ограничениям, что этот орешек оказался мне не по зубам.

Чтобы держать все под контролем, биржи часто проводили аудиторские проверки. Каждый год четыре аудитора биржи оккупировали нашу контору на целых два месяца. По правде говоря, многие аудиторские процедуры и стандарты действительно защищают публику от злоупотреблений. С фьючерсной индустрией связано столько шарлатанов, что без жестких стандартов рекламное дело очень скоро стало бы напоминать скачки. Более того, без стандартов на ценные бумаги публика не будет чувствовать уверенности в защищенности своих вкладов. Аудиторы удостоверяются, что деньги клиентов в безопасности, а отчеты о прибылях точны и ни один клиент не станет жертвой крупной фьючерсной биржи.

Аудиторские проверки моей деятельности обычно завершались штрафом в 1000 долларов. Чтобы идти в ногу с требованиями, мне были необходимы два лишних работника с полным рабочим днем. Хуже того, ожидание грядущих проверок отнимало у меня уверенность в себе. А вдруг в формулировке рекламы окажется что-нибудь обидное для потенциальных конкурентов и их представителей?

В конце концов одна товарная биржа повесила на меня пятизначный штраф, несмотря на то что последние три года я на ней не торговал. Это стало последней каплей. Я продал все свои членства и стал биржевым маклером.

Симуляция травмы

Второе из архетипических поражений Айзенберга состоялось на финальных одиночных играх. Зная о том, что он быстро устает, Хауи решил, что если его припрут к стенке, он симулирует травму и получит 15-минутный тайм-аут, чтобы за это время прийти в себя.

Как обычно, первый гейм Хауи выиграл. Второй гейм оказался поистине битвой титанов: Хауи и его противник шли вровень и набрали по 14 очков. Подошло время для травмы. Хауи рухнул на землю и со страдальческим видом вцепился в свою лодыжку. «Боюсь, у меня разрыв связок. Позовите доктора!» К Хауи тут же бросился коп по прозвищу Фермер и принялся вокруг него хлопотать. Он обернул ему лодыжку эластичным бинтом чуть ли не сто раз. Казалось, план срабатывал идеально. Пятнадцать минут истекли и Хауи, неплохо отдохнув, пошел на подачу. Его соперник быстро опередил его на 18 очков, а третий гейм Хауи проиграл со счетом 21:4. «Что стряслось?» - спросил его я после игры. «Ну, когда я остановился передохнуть, все было в порядке. Но к тому моменту, как Фермер закончил меня бинтовать, я уже едва мог шевелиться».

Совет специалиста

Обдумав неудачи Хауи, я разработал систему правил для гарантированного проигрыша. Игроку на бирже эти правила могут сослужить хорошую службу, если каждое из них вывернуть наизнанку.

- Помни, что ты - самый лучший и что твоя победа - дело решенное. Словами и действиями дай это понять своему сопернику. Скажи своему брокеру, что тебе чертовски нравится данная конкретная сделка, и опиши ему, как удачно шли твои дела в последнее время.
- Обругай судью и упрекни его в предвзятости. Он так смутится, что все спорные ситуации будет решать в твою пользу. Напиши письмо в газету с жалобами на излишний контроль со стороны Комиссии по ценным бумагам и биржам, Комитета по фьючерсной торговле, Фонда технического сотрудничества Британского Содружества - или, еще лучше, Службы внутренних доходов США. Эти организации битком набиты скучающими чиновниками. Единственное, что доставляет им радость, - это склоки.
- Как только опередишь соперников, сократи свои прибыли и расслабься. Успокойся. Ты - лучше всех. Не бойся, что удача от тебя отвернется: все будет в полном порядке. Довольствуйся мелкими прибылями и не иди на риск.
- Если ты отстал, поставь на карту все, что имеешь, чтобы сравнять счет. А потом, когда догонишь своих соперников, расслабься: ты заслужил награду и отдых. Можешь спокойно почивать на лаврах и наслаждаться своими прошлыми победами. Никогда не вспоминай о своих поражениях и не пытайся понять, в чем ты ошибался, это занятие для сосунков. Расспрашивать маклеров, у кого из них плохие результаты, бесполезно: единственная причина неудач - невезение. Бомба не попадает дважды в одну воронку.
- Старайся разозлить своих оппонентов, намекая на то, что шансы их ничтожны; издевайся над ними, как умеешь. Держись, как Бейб Рут: подробно объясни соперникам, как именно ты их разделаешь под орех и с чего начнешь. Оповести рынок о своих намерениях. Лучше всего - предоставь своему брокеру перемещать приостановки, когда цены доходят до круглых чисел: ведь так поступают все!
- Не делай честь финальным играм какими-то особыми тренировками; относись к ним точно так же, как к любой другой игре. Беспечность - лучший союзник. Не стоит беспокоиться об извещениях или о деятельности федеральных властей. Что сложного в том, чтобы выиграть на торгах несколько лишних долларов?
- Когда ты набрал инерцию, возьми тайм-аут, и пусть твои соперники ломают голову, что ты собираешься предпринять дальше. Если видишь, что на рынке сложилась благоприятная ситуация, сейчас же выходи из игры.
- Введи в игру лицо противоположного пола. Дай ему понять, что ты - лучше всех и что у тебя в запасе грандиозный сюрприз. Возьми эту очаровательную даму (или господина) с собой на торги и покажи себя в деле. Покрасуйся от души!
- Накануне важной сделки во что бы то ни стало займись сексом. Тебе надо расслабиться: так ты будешь чувствовать себя куда увереннее. Если развлечься с подружкой (или приятелем) не удастся, замени секс хорошим обедом. Неплохо также сделать посреди торгового дня приятный перерыв.
- Опробуй на решающих сделках новые методы. Не бойся экспериментировать! Так тебе удастся застать соперника врасплох. В сомнительных случаях старайся не учитывать векселя.
- На чемпионате в свободное от игры время попытайся подработать судьей или, что еще лучше, вступи в состав комитета. Не бойся отвлекаться на другие дела во время торгов. И наоборот, можешь захватить с собой ноутбук на какое-нибудь ответственное совещание и в перерыве заключить пару-тройку сделок.
- Заведи себе дорогостоящее увлечение: играй в поло или стань яхтсменом. Ежедневно выручай на торгах столько, чтобы покрыть расходы как минимум на одну крупную покупку.

- Если счет складывается не в твою пользу, держись до конца. Твое дело - правое! Если результаты не слишком хороши, не беспокойся. Вся прибыль обязательно возвращается, особенно если рынок никуда не годен.
 - Свою победу отпразднуй еще накануне, пока ты не слишком устал, чтобы организовать пирушку. Не бойся делить шкуру неубитого медведя. Не сомневайся: ты получишь все, чего ты достоин. А на следующий день можешь вовсе не являться на торги. Только не забудь напомнить своему брокеру, чтобы он ушел при закрытии биржи.
 - Не обращай внимания на мелкие неприятности: чтобы свалить большой дуб, нужна большая буря. Пусть твой оппонент волнуется из-за всяких мелочей. Не беспокойся насчет заполнения заказов: в конце концов, что может изменить пара лишних галочек?
- Если даже вы не придерживаетесь всех этих правил для неудачника, существует миллион других. Когда речь идет о покере, спорте, рулетке и биржевых спекуляциях, нет ничего проще, чем проиграть.

Мои неудачи

Я тоже не застрахован от неудач. Вот примеры.

На 19 октября 1987 года у меня была хорошая длинная позиция по облигациям. Но тут в торговый зал вошла моя партнерша, Сьюзен. Она сообщила, что индекс Доу упал в этот понедельник на 300 пунктов, а в предыдущую пятницу - еще на 108. «Надеюсь, ты сегодня не станешь играть на бирже: это слишком рискованно». Но, естественно, я тут же почувствовал кураж. Мне захотелось покрасоваться перед Сьюзен, и я дал приказ своему брокеру купить 100 фьючерсных контрактов «С&П 500». Не успел я и глазом моргнуть, как потерял 3 миллиона. Председатель Комиссии по ценным бумагам и биржам не нашел ничего лучше, как секунду спустя после моей сделки заявить, что биржа может закрыться.

Затем мне позвонил Тим Хорн - мой первый клиент, управляющий «Уоттс Индастриз», самым успешным предприятием по производству клапанов. Сейчас эта компания имеет рыночную стоимость 750 миллионов долларов, а в 1978 году, когда Тим стал ее председателем, она оценивалась всего в 10 миллионов. «Виктор, я по поводу выставки металлоизделий. Я здесь потолковал с ребятами. Мы даже близко подойти к рынку боимся. Это ужасно. Надеюсь, ты сейчас не держишь наших позиций!»

«Тим, ты занимаешься производством клапанов, а я - спекуляциями. Это - разделение труда. Я тебе перезвоню после закрытия».

Уж эти мне нервные бизнесмены! Пусть волнуются о своей продукции, а не о рынке... Я купил еще 50 контрактов «С&П 500». К концу дня «С&П 500» упали на 80,75 пунктов, и сумма убытков составила 40 400 долларов за контракт. День, который мог для меня оказаться поистине звездным, я своими руками превратил в кошмар.

На следующих торгах повысилась маржа по фьючерсным контрактам. Потери от неудачной позиции и страх перед потерями будущими сделали мое положение почти безвыходным. Казалось, грядет такое падение цен, что все пропало. К счастью, на следующий день при открытии «С&П 500» подскочили на 22 пункта, и я их поскорее распродал. Урок, извлеченный из этого случая, можно считать самым важным правилом игры на бирже: не пытайся прыгнуть выше головы.

В среду 9 января 1991 года у меня была длинная позиция по облигациям и «С&П 500» и короткая - по сырой нефти. Маржа по каждой позиции составляла 50%. Госсекретарь Джеймс Бэйкер находился на плановой встрече с министром иностранных дел Ирака Тариком Азизом. Встреча длилась уже 8 часов. Партнеры посоветовали мне закрыть позиции. Они настаивали на том, что мы и так получим отличную прибыль, а случиться может все, что угодно. «Нет-нет, ни в коем случае. Они наверняка уже обо всем договорились», - возразил я. В конце концов, уже действительно были достигнуты немалые успехи по выводу иракских войск из Кувейта. Я был уверен, что обе стороны на переговорах будут стремиться найти общий язык. Но ровно в 14.30 Бэйкер собрал журналистов на пресс-конференцию. «К сожалению...», - начал он, и репортеры тут же бросились к телефонам. Соглашение не было достигнуто. Индекс Доу тут же упал на 80 пунктов, облигации - на полтора пункта, а нефть подскочила на 3 доллара за баррель. Одним-единственным словом Бэйкер нанес мне ущерб в 5 миллионов. Урок из этого случая таков: политические события непредсказуемы, особенно когда близятся выборы или когда биржа висит на волоске.

В четверг 10 февраля 1983 года у меня была весьма неплохая короткая позиция по золоту, которое на протяжении нескольких лет имело тенденцию к понижению. Вот уже три года подряд золото падало в среднем на 3 доллара за унцию от закрытия биржи в пятницу до открытия в понедельник. Я чувствовал себя на коне. Все должно было идти как по маслу. В тот четверг, в полдень, я изрядно закоротился и уже начал самодовольно подсчитывать прибыль.

Но тут, как гром среди ясного неба, всего за какой-то час - с 14.00 до 15.00 - золото подскочило на 7 долларов за унцию. Нам сказали, что никакой существенной причины за этим повышением не стоит. Но в воскресенье, около 4 часов утра, американские истребители сбили над Средиземным морем ливийский реактивный самолет. Это вызвало чудовищную напряженность, из-за чего, разумеется, все накинудило на золото. Все почувствовали угрозу ядерной войны на Ближнем Востоке. Это было просто невезение. Кто мог знать в пятницу, что 36 часов спустя США собьют ливийский самолет?! Я утешался этой мыслью, но лишь до тех пор, пока не узнал, что США вот уже несколько недель назад развернули в этой части Средиземноморья бурную деятельность. Оказалось, что Пентагон заранее намекнул на возможность подобного инцидента, чтобы показать ближневосточным властям, кто хозяин. И американский рынок золота мудро предвидел этот шаг. Вывод: информация, которая кажется совершенно неожиданной и свежей, в действительности могла уже давным-давно протухнуть. Причиной еще одной катастрофы было очередное ежемесячное правительственное объявление о количестве рабочих мест. Обычно по таким дням (первая пятница каждого месяца) неустойчивость цен на фиксированный доход превышает неустойчивость во все остальные торговые дни месяца, вместе взятые. Я перенервничал и нарушил одно из своих главных правил: никогда не ставить заказы на защиту от потерь. Цены обязательно дойдут до уровня твоей остановки, твой заказ реализуют - а рынок тут же вывернется наизнанку и с бешеной скоростью помчится тебе навстречу. Тебе останется утешаться тем, что ты исполнил свою роль в «космическом порядке» рынка, сократив риск своего брокера. В том эпизоде цена на облигации была 108,14. Я поставил защитную приостановку на 107,30. Число рабочих мест было объявлено в 8.30 утра. Какое счастье! Министерство труда играло на повышение. Количество рабочих мест было завышено примерно на 200 000. Я уже мысленно купался в золоте. Но тут - о ужас! - цена стала сдвигаться не в мою пользу. Мою позицию закрыли по заказу на приостановку. Что же произошло? Оказывается, некий крупный хеджер дал заказ на продажу 1000 срочных контрактов по круглой цене. Точную цену он не указал, но рассчитывал, что контракты будут проданы по 109 ровно. Однако брокер предпочел поставить их по 108. И эти 1000 контрактов оказались для публики чертовским соблазном. Цена стала падать: 108, 107,31, 107,27... И мою позицию закрыли. А затем цена сразу взлетела до 110. В результате возможная 150%-ная прибыль обернулась для меня потерей 25%. Из этой ситуации я вынес целых три урока:

- Двусмысленность сообщения в заказе сработает против тебя; излагая свой заказ, будь точен и не жалея слов.
- Никогда не бойся, особенно если знаешь, что сила на твоей стороне.
- Избегай приостановок, кроме тех случаев, когда не можешь удовлетворить текущие или ожидаемые требования по марже.

Фактор возмездия

Помимо того что неудачи учат нас, как надо выигрывать, они несут в себе еще один важный урок: после проигрыша вероятность победы увеличивается. Это правило известно каждому хорошему спортсмену. Еще в начальных классах спортивных школ всем будущим игрокам вбивают в голову: «Не забывай о факторе возмездия» и «Не сдавайся». Лучшая формулировка и пример действия этого закона принадлежат Рене Лакосте. Крокодил дважды стал чемпионом Уимблдона, и он прекрасно знает, как побеждать. «Я часто замечал, что вслед за неожиданным поражением следует серия побед; лучший способ стабильно держаться впереди - это время от времени уступать соперникам. Так вы лучше поймете, в чем состоит разница между победой и поражением, а кроме того, накопите в себе огромное желание побеждать. Человек так устроен, что гораздо легче привыкает к успехам, чем к поражениям, и серия побед, следующих одна за другой, быстро притупляет бдительность и ослабляет волю. Напротив, поражение, как известно, пробуждает в игроке желание наверстать все упущенное и отомстить сопернику.

Вы заметите, что постоянно проигрывающий игрок рано или поздно начнет побеждать - просто потому, что из-за регулярных поражений желание выиграть нарастает».

То же мнение о ценности поражений высказывают чемпионы самых разных видов спорта. Хосе Рауль Капабланка, чемпион мира по шахматам с 1921 по 1927 год (и один из величайших чемпионов за всю историю шахмат), выразил эту мысль так:

«В моей жизни бывали времена, когда мне начинало казаться, что больше я не проиграю ни разу. Но затем я все же проигрывал и спускался с небес на землю. Нет ничего полезнее, чем вовремя вернуться к реальности; и мои поражения преподавали мне гораздо более важные уроки, чем выигранные партии».

В своей книге «Основы шахмат» Капабланка приводит разбор 14 сыгранных им партий в качестве пособия для начинающих шахматистов. Первые шесть из них - партии, которые он проиграл.

Чемпионы и проигравшие

Почти все великие чемпионы чрезвычайно скромны в оценке своих возможностей и не скупаются на комплименты начинающим игрокам. Хороший игрок обычно понимает всю сложность игры и чувствует, что достичь профессионализма можно самыми разными путями. Поэтому наблюдая за тем, как кто-то (пусть даже новичок) движется по пути к совершенству, настоящий чемпион испытывает искреннюю радость.

Если же кто-либо хвастается своими выдающимися достижениями, то это - признак внутренней неуверенности в себе. Когда я достиг определенных успехов в сквоше, я вовсе не стремился оповестить об этом весь мир. «За меня говорит моя ракетка», - повторял я. Это правило применимо и к игре на бирже. Читая сообщения, которые делают игроки о своих собственных успехах, невольно вновь вспоминаешь о Дельфийском оракуле и астрологических пророчествах: «Как мы и предсказывали...»; «Вчерашний заказ попал точно в цель...»; «Находясь в первых рядах «быков» при повышении...». Самое странное в подобных самовосхвалениях - то, что их авторы в конце концов сами начинают верить во всю эту чушь. Психологи называют это явление «феноменом «Я же говорил!...». После выборов оказывается, что 99% избирателей «заранее знали», кто победит.

За все десять лет, что я торговал для Джорджа Сороса, я ни разу не слышал, чтобы он говорил о своих успехах. Послушать его - так он только проигрывает. И наоборот, слушая заядлых неудачников, можно подумать, будто они ни разу в жизни не проиграли.

Склонность играть лучше после пережитого поражения (часто наблюдающаяся в спорте), проявляется и в рыночной деятельности. После крупных убытков рынок, как правило, идет на повышение. К примеру, за 10 лет, вплоть до 1996 года, цены на сырую нефть поднимались в течение торгового дня на 10 долларов после того, как накануне падали; и наоборот, после взлета падали на следующий день на 9 долларов.

Самый опасный момент, как на рынке, так и в спорте, - это когда ты впереди. В такие периоды опасность потерять бдительность и принять неверное решение резко возрастает.

Однажды Сорос спросил меня: «Почему ты все время идешь против тенденции? Брось ты это занятие. Зачем так осложнять себе жизнь? Ты что - мазохист? Ты не читал моих книг? Рынок рефлексивен. Он строится на положительной обратной связи. Потому-то, чтобы стабилизировать положение, нам нужен общенациональный альтруистический авторитет».

Кто я такой, чтобы оспаривать мудрость великих?! Проверять справедливость мнений Капабланки, Лакосты и Сороса было бы просто непочтительно. И все же человеку свойственно заблуждаться. А вдруг некоторые приемы, чрезвычайно эффективные в шахматах, теннисе и дипломатии, просто не сработают в биржевых спекуляциях?!

Поэтому, чтобы подвести под эти правила статистическую основу, я изучил изменения, от года к году (1986-1995) происходившие на 18 крупных рынках (табл. 4.1). Эти рынки можно примерно подразделить на финансовые (рынки ценных бумаг и облигаций), валютные, хлебные, тропических товаров (сахар, кофе и какао), рынки металлов (золото, серебро и медь) и мяса (говядина и свинина). Для начала я вычислил самый вялый рынок за каждый год и подсчитал изменения цен в процентах. Получились следующие данные: 1986 - рожь (22,5), 1987 - свинина (4,8), 1988 - швейцарский франк (-3,8), 1989 - кофе (14,3), 1990 - пшеница (50,7), 1991 - медь (4,4); 1991 - фунт стерлингов (-2,0), 1993 - медь (66,3), 1994 - свинина (24,6). Средняя величина изменения цен в процентах за год для самых вялых рынков - 20,2%. Это - неплохой возврат обычной маржи в 5%. В статистических терминах 95%-ный интервал доверия для самого вялого рынка колеблется от 4,5 до 36%.

Таблица 4.1. Годовые доходы от фьючерсов, 1986-1995 (процентные изменения)

На конец года	Облигаци«С&П и 500»		Дойчмар ки	Швейцарский франк	Иена	Фунт стерлингов	Золото	Серебро	Медь
1986	15,2	14,0	26,5	27,3	27,0	2,3	20,4	-7,9	-6,2
1987	-10,4	1,9	23,2	27,3	30,9	27,9	21,9	24,8	136,9
1988	1,3	13,6	-11,2	-15,4	-3,0	-4,4	-15,1	-10,1	4,6
1989	10,7	27,1	3,6	-3,8	-13,6	-11,7	-2,9	-13,5	-30,4
1990	-3,0	-7,2	13,2	21,6	6,0	20,2	-1,6	-19,8	10,0
1991	9,4	26,5	-2,7	-7,3	8,2	-3,4	-10,1	-7,9	-16,5
1992	-0,1	4,7	-6,2	-7,1	0,2	-18,8	-5,6	-4,7	4,4

1993	9,4	7,3	-6,4	-1,2	11,9	-2,0	17,0	42,2	-18,5
1994	-13,4	-1,8	13,3	14,5	12,8	6,7	-1,9	-6,7	66,3
1995	22,5	34,3	7,9	13,8	-3,3	-0,1	1,2	4,9	-10,2
На конец года	Хлопок	Какао	Кофе	Сахар	Соя	Рожь	Пшеница	Говядина	Свинина
1986	-7,7	-16,5	-31,6	14,3	-9,2	-40,6	-29,2	-7,4	-0,5
1987	14,4	-4,8	-9,2	69,6	19,4	22,5	4,4	10,9	-13,6
1988	-13,8	12,9	31,3	18,7	39,1	53,4	40,8	13,7	4,8
1989	15,7	-51,6	-54,8	20,3	-29,5	-14,6	-3,2	7,0	12,1
1990	14,5	20,2	14,3	-28,4	0,2	-1,7	-33,0	1,25	4,1
1991	-25,5	4,8	-1,2	-4,0	-0,9	8,0	50,7	-12,6	-27,3
1992	-0,3	-18,3	-16,4	-9,0	0,7	-16,1	-10,0	10,6	11,7
1993	22,6	31,7	-6,8	27,6	24,8	43,3	41,5	-7,3	0
1994	31,3	4,1	160,6	43,0	-21,3	-24,7	-20,7	-2,1	-15,8
1995	-8,1	-10,3	-38,5	-16,9	32,9	62,5	35,8	-8,4	24,6

С более широкой перспективы - в масштабе сорока двух лет - примерно раз в семь лет цены на каждом рынке падали на 10% и более. Средняя величина изменений в последующий год составляла 11,5%. Эти данные также имеют огромное значение - как экономическое, так и статистическое.

И наконец, чтобы оценить степень хаотичности изменений, я обратил внимание на ряды. Являются ли изменения по рядам из года в год произвольными? Выяснилось, что нет. Среднее соотношение по рядам от года к году составляет -0,28 - в высшей степени неслучайный результат.

Ключевой вопрос

Ключевой вопрос биржевых спекуляций таков: движутся ли цены в согласии с тенденциями или случайным образом?

Ответ на этот вопрос я не знаю. Но некоторые косвенные свидетельства может дать сравнение успешности тех, кто играет в согласии с тенденциями, и тех, кто играет против них. По данным MAR - ведущей учетной службы, в течение шести лет из девяти (с 1987 по 1996) те, кто играл против тенденций, превосходили тех, кто играл в согласии с тенденциями. В среднем играющие против тенденций получили 26% прибыли, а те, кто следовал тенденциям, - 15% (табл. 4.2). Но все это превосходство было получено в первые годы анализируемого периода, когда дела велись еще не столь широко.

Таблица 4.2. Доходы от игры в согласии с тенденцией и против тенденции (%)

	«C&П 500»	Игра в соответствии с тенденцией по MAR	Игра против тенденции по MAR	Тенденция Барклея	Сводные данные Барклея
1983	48,1	5,3	-	-	-
1984	7,0	24,4	-	-	-
1985	21,2	27,6	-	-	-
1986	14,9	-0,3	-	-	-
1987	1,0	64,3	86,3	-	-
1988	45,5	16,3	27,3	-	-
1989	20,2	-4,6	36,3	-	-
1990	0	28,9	21,4	-	-
1991	26,0	19,0	14,3	4,4	3,6
1992	5,0	-0,3	18,5	-0,4	-1,0
1993	10,7	19,6	32,2	9,6	10,1
1994	1,0	-5,7	-1,0	2,1	-0,7
1995	35,0	20,3	12,1	3,6	13,4
1996*	11,9	-4,3	7,7	-3,0	-0,2
В среднем	19,2	15,1	25,5	2,7	4,2

* на 01.09.1996

Ретроспективные результаты по сводкам значительно выше, чем проспективные. Те, кто плохо играл, так и не добрались до докладного уровня - статуса крупных спекулянтов, которых включают в сводки. А все те, у кого дела шли успешно, так или иначе постарались включить свои результаты в сводки. Возможно, именно

этим объясняются средняя прибыль в 64% и прибыль в 86% для 1987 года. Результаты по сводкам Барклея (более современным) в среднем на 11 % ниже результатов MAR. Более прямое указание на то, что приносит лучшие результаты: игра в согласии с тенденцией или против нее, - можно получить на основе анализа корреляции между последовательными изменениями за различные временные периоды на некоторых крупных рынках (табл. 4.3). Все периоды выказывают явные признаки к развороту тенденции в ценах на серебро; все остальные рынки в масштабе месяца проявляют некоторые признаки продолжения тенденции. Другие периоды выказывают корреляцию, близкую к нулю.

Таблица 4.3. Серийные корреляции изменений цен на фьючерсы, 1987-1996

Период	Серебро	Нефть	Облигации	«С&П 500»	Швейцарский франк	Иена
1 день	-0,01	0,01	0,00	-0,03	0,02	-0,01
2 дня	-0,02	-0,11	0,00	-0,06	-0,02	0,01
10 дней	-0,22	0,13	-0,04	-0,06	0,01	0,18
Месяц	-0,15	0,27	0,13	-0,02	0,15	0,18
Год	-0,36	-0,04	-0,89	-0,71	0,05	-0,05

Но даже если корреляции образуют устойчивую закономерность, польза их все-таки ограничена. В некоторые сезоны выгодно следовать тенденции, в другие - идти против нее. Проблема лишь в том, как заранее угадать эти сезоны.

«Сумеречная зона»

Фрэнк Тауссиг, гарвардский экономист, еще 75 лет назад сделал ценные наблюдения по этому предмету. Он обнаружил, что рыночные тенденции разворачиваются, когда цены застревают в определенных полосах; если же эти полосы пробиваются, то тенденция продолжается и ей можно спокойно следовать.

В наше время специалисты называют эти полосы поддержкой (биржевым полом цен) и сопротивлением (биржевым потолком цен). Тауссиг же называл их «сумеречными зонами, в которых происходят колебания цен... Внутри этих зон происходят взлеты и падения, частые и, возможно, довольно широкие флуктуации».

По поводу ситуаций, грозящих нарушением равновесия, Тауссиг писал:

«В такой ситуации существует широкий спектр возможных изменений, дилеры и игроки строят разнообразные догадки, колеблясь от оптимизма к пессимизму, от отчаяния к надежде. Это - зона неопределенности».

Сорок лет спустя некоторые ученые, в частности Пол Кутнер и Сидни Александр, попытались совместить идеи Тауссига с теорией случайных цен. Александр изучал колебания цен через фильтры процентных изменений в ценах, игнорируя временной фактор. Чтобы проверить степень неслучайности изменений, он применил разные «фильтры». Маленький фильтр - по пятипроцентному заказу - дал заметно более выгодные результаты (правда, Александр не учитывал стоимость коммиссионных). Он пришел к выводу:

«В биржевых ценах действительно наблюдаются тенденции, если за основу измерений взять не неделю и не месяц, а сдвиг цен сам по себе. Таким образом, неслучайная природа колебаний цен... обнаруживается... если взять за точку отсчета другой критерий. Многие статистические исследования, показавшие, что биржевые цены изменяются беспорядочно, исследовали эти изменения в течение каких-либо фиксированных периодов времени. Однако операции с фильтрами имеют дело с изменениями определенной величины независимо от временного промежутка... Обнаруживается, что средние фильтры неизменно приносят прибыль, а малые фильтры - весьма большую прибыль. Чем меньше фильтр, тем больше прибыль».

Кутнер пытался напрямую связать «сумеречные зоны» с теорией случайных цен:

«Цены движутся случайным образом между верхней и нижней границами зоны, которые играют роль отражающих барьеров. Как когда-то указывал Тауссиг, в этих пределах изменения происходят произвольно... Вероятно, развороты тенденций, в русле которых происходит упомянутое произвольное движение цен, также наступают случайным образом».

30 лет назад этот парадокс чрезвычайно заинтересовал меня, и, по сути, я до сих пор пытаюсь в нем разобраться. Я посвятил много времени размышлениям о феномене резких колебаний цен. В 1996 году я стал управлять деньгами одной из фирм Массачусеттского технологического института в соответствии с принципами, общими для самых разных видов деятельности: музыки, азартных игр, лжи, спорта и т.д. Биржевые спекуляции - это, подобно перечисленным занятиям, - синтез науки и искусства. Попытки ответить на ключевой вопрос спекуляций неизменно порождают новые вопросы. К сожалению, все, что я могу утверждать наверняка, это следующее: иногда цены скачут, как горный козел, иногда - прыгают, как кроткий ягненок, а порой - кувыркаются, как игривая форель.

Ветер - твой лучший друг

Когда для меня наступило время работы над выпускным сочинением, я вполне естественно обратился к вопросу о соотношении успехов биржевой игры в согласии с тенденциями и против них. Чтобы подробнее изучить этот предмет, я прибег к услугам Гарвардской библиотечной системы, которая принадлежит к числу лучших систем мира в области книгохранения.

Гарвард поддерживает более сотни библиотек в районе Бостона и во всем мире. В них хранится более одиннадцати миллионов томов; большая часть их сосредоточена в библиотеках Кембриджского кампуса. Гарвардские библиотеки стали для меня вторым домом. Я получил возможность общаться с величайшими умами человечества; передо мной открылся доступ ко всем областям человеческого знания. Отсюда я мог со скоростью мысли перенестись в любой уголок Солнечной системы.

В один из таких увлекательных вечеров в 1963 году я заинтересовался взаимодействием между Солнцем, земной атмосферой, влажностью и ветром - четырьмя факторами, влияющими на погоду. Я только что сыграл партию в теннис. Перекусив на скорую руку, я помчался обратно в библиотеку, чтобы еще немного поработать: читальный зал закрывался в 10 часов вечера.

Как обычно в Бостоне, влажность составляла 7 баллов по шкале Бофорта. Холодный воздушный поток из Канады смешивался с теплым воздухом, идущим с Атлантического океана. Как обычно, по дороге я производил в уме расчет скорости ветра по Бофорту. Если шелестят листья и ветерок совсем легкий, - это 2 балла; если колеблются ветви деревьев и ветер довольно заметный, - это 5 баллов; если же качаются стволы деревьев и трудно идти, то это уже 7 баллов. Наблюдения такого рода - это золотое дно. Немного пыли в воздухе - и я уже знаю, что нужно покупать зерно.

Ветер - верный друг биржевого спекулянта. Подобно океанским течениям - еще одному ключевому элементу циркуляторной системы Земли, - ветер связывает все человечество в единое целое. От этого никуда не деться, как любят повторять экологи. Ветер не дает воздуху на экваторе перегреться, а на полюсах - переохладиться. Он переносит теплый воздух от экватора к полюсам, а холодный воздух - от полюсов к экватору.

Ветер разносит по всему миру химические вещества, попадающие в атмосферу. В результате бразильские ливни содержат в себе фосфаты из песков Сахары, а Китай получает железо из пустыни Гоби.

Лично мне как игроку на бирже ветер крупно помогал несколько раз. 18 мая 1980 года над вулканом Сент-Хеленс в штате Вашингтон в воздух поднялась огромная туча пепла. Небо потемнело, наводя ужас на многочисленных наблюдателей. Ветер погнал тучу на восток, до самых Великих Равнин. Один из почитателей Сороса, игравший с ним в теннис в тот день, с недоумением заметил, что «король спекуляций» размышлял о том, как повлияет на рынок это извержение вулкана.

И моя любовь к статистике в тот день принесла свои плоды. Я понял, что туча пепла пройдет над полями и закроет их от благодатных солнечных лучей. И тут же бросился скупать зерно.

В результате особенно мощных извержений (таких, как извержение индонезийского вулкана Тамбура в 1815 году, выбросившего в воздух в пятьдесят раз больше пепла чем Сент-Хеленс в 1980-м) погода резко меняется. В 1816 году в Европе фактически не было лета.

В 1816 году зерно чудовищно подорожало: в Англии цена за бушель пшеницы поднялась от 9 шиллингов до 16 шиллингов 6 пенсов. Цена на солод удвоилась. При том, что я далек от готовности полагаться на второсортные «исторические анекдоты», я всей душой стремлюсь к научному исследованию. К сожалению, историческая статистика о количестве пепла, выброшенного вулканами в атмосферу во время извержений, не всегда доступна. Обычно для получения подобных данных вулканологи измеряют содержание кислоты в годовых кольцах деревьев. Эта информация сведена в таблицу в «Энциклопедии землетрясений и вулканов»,

Взяв первые 14 извержений из этой таблицы (самые мощные), я подсчитал процентные сдвиги цен на пшеницу в течение 12 месяцев после извержения. Результаты получились впечатляющие (рис. 4.1). Среднее изменение в ценах на пшеницу в течение 8 месяцев после извержения вулкана составило 11%. Это - в высшей степени неслучайный и экономически значимый итог.

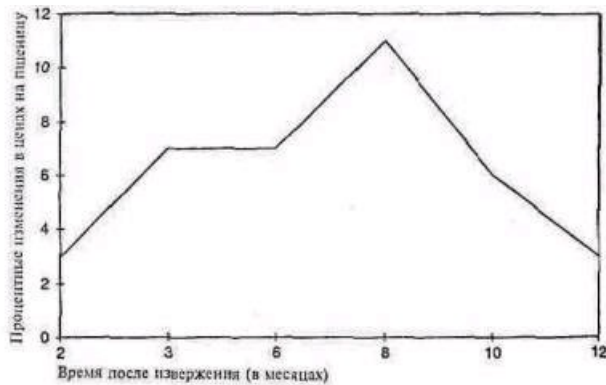


Рис. 4.1. Соотношение между извержениями вулканов и ценами на пшеницу



Цены и прогноз погоды

Поскольку я рос в Брайтоне, где на исход каждой игры влияли дождь, солнце и ветер, я стал весьма чувствителен к возможным изменениям погоды. Поэтому, посещая библиотеки, я всякий раз просматриваю метеорологическую литературу. К чести Гарвардской библиотеки следует отметить, что там всегда свободный доступ к подшивкам научных журналов, как и в других библиотеках гарвардской сети. Пролистывая метеорологические журналы, изданные на рубеже столетий, я поразились тому, насколько велико было внимание в ученой среде к этой еще новорожденной науке. Авторы первых статей по метеорологии пытались, в сущности, создать совершенно новое поле научной деятельности, разработав методику прогнозов. Особенно занятно выглядит очаровательное сочетание народных примет с первыми попытками строгого статистического анализа количественных данных.

В разделах, посвященных народным приметам погоды, я нашел множество ссылок на устную традицию. Мне: попадались любопытнейшие факты. В частности, в журнале «Цинциннати Инквайер» за сентябрь 1884 года я прочел отчет о беседе с неким анонимным американцем немецкого происхождения. Этот пожилой человек держал древесных лягушек в специальном кувшине. На дно кувшина он наливал воды на дюйм, а к внутренней его стенке он ставил деревянную лесенку. Лягушки служили ему барометром: если они поднимались по лесенке, то погода обещала быть ясной; когда же они спускались вниз, к воде, следовало ожидать дождя. Кроме лягушек, этот американский немец пользовался и другими приметами:

«Взять, к примеру, муравьев. Вы когда-нибудь замечали, какую активность они развивают перед грозой? Они начинают суетиться, снова туда-сюда, будто почтальоны или курьеры, выбившиеся из графика. Собаки, наоборот, делаются сонными и вялыми; перед дождем они стараются улечься у огня. А куры купаются в пыли.

Если жуки летают до позднего вечера, следующий день будет погожим; ясную погоду предвещает и высокий полет журавлей. Если свиньи носятся по двору, хрюкают и задирают морды, - жди большого ветра. Недаром существует поговорка: «Свинья чует ветер».

Если лебедь летит против ветра, если вечером из своих нор выползают жабы, черви, слизи и улитки, если красногрудые зарянки заглядывают к вам в окна, - все это предвещает дождь».

Охваченные исследовательским энтузиазмом, первые метеорологи не смущались объединять народные приметы с научными методами. В апрельском выпуске того же журнала за 1885 год содержится аналитический обзор метеокарт и рекомендации по «наиболее эффективному» использованию этих карт при исследовании «флуктуации различных типов погоды».

Метеокарты изобрел английский ученый Фрэнсис Гэлтон, которого я считаю ученым, стоящим в ряду величайших умов, осчастлививших западный мир за последние несколько столетий. Когда пробьет мой последний час, то там, на небесах, я хотел бы сперва обнять отца и поговорить с ним по душам, а затем хотя бы несколько часов провести рядом с Гэлтоном, чтобы понять ход мыслей этого великого интеллектуала.

Так вот, когда я читал эти журналы, меня вдруг осенило: я понял, что науку метеорологических прогнозов можно использовать на биржах - в частности, для предсказания изменений цен. Обратите внимание на следующие строки, взятые из того же журнала:

«Одна из самых серьезных проблем метеорологии - верификация прогнозов. Казалось бы, точность метеорологического прогноза может проверить каждый... но ведь вопрос не только в том, что происходит, но и в том, с какой силой... Если мы ожидаем бурю, то как спрогнозировать малые отклонения силы ветра? В формировании погоды участвуют чрезвычайно много различных сил, подверженных обширным и постоянным изменениям; условия, наблюдавшиеся в какой-либо конкретный день, никогда не повторяются в точности, и «признаки» погодных изменений никогда не указывают в точности на одну и ту же погоду». Подтверждение потенциальной связи между методами метеорологических и биржевых прогнозов я обнаружил в работе Герберта Джонса. Статьи Джонса публиковались в 1930-е годы, в недавно открытом тогда журнале «Эконометрика». В них описывались модели статистических прогнозов, разработанные к тому времени метеорологами. Джонс сотрудничал с богатым инвестором Альфредом Коулсом, который в период обучения в Йельском университете попробовал применить математические методы к прогнозированию биржевых цен. Впоследствии он организовал «Комиссию Коулса по экономическим исследованиям», которая стала изучать феномены, связанные с предсказанием биржевых цен.

Развивая свою методологию, Коулс и Джонс нашли необходимым разработать новый индекс рынка ценных бумаг, который базировался бы не на номинальной цене товара, а на его рыночной стоимости. Они рассчитали этот новый индекс на основе данных за период с 1897 по 1926 год. Впоследствии эти данные легли в основу индекса «С&П500», связанного с пятьюстами самыми крупными акциями Нью-Йоркской биржи.

Далее Коулс и Джонс подсчитали среднюю продолжительность всех наблюдавшихся на биржах последовательностей сдвигов цен в одну сторону, чтобы определить потенциальные продолжения или развороты тенденций. Результаты их трудов изложены в серии статей публиковавшихся на протяжении 15 лет. В одной из этих статей они делают вывод, который может послужить итогом всей проделанной работы: «Биржевым спекулянтам не рекомендуется использовать этот метод прогнозов, если они хотят получить гарантию стабильных или крупных прибылей, С другой стороны, существенный перевес продолжений тенденций над разворотами... представляет собой убедительное свидетельство наличия определенной структуры биржевых цен».

Центр тяжести научных исследований в этой области (которую сейчас называют рациональными ожиданиями и теорией эффективного рынка) колебался, подобно маятнику, между структурной школой Коулса и теорией случайных цен, которую пропагандировали Кутнер, Фама, Мэлкил и другие ученые, убежденные в том, что рынок абсолютно непредсказуем. Но я, со свойственными мне безрассудством и самоуверенностью, решил сосредоточиться на так называемых аномалиях, а не на случайных наблюдениях случайных процессов. Этот аспект проблемы казался мне куда более привлекательным.

Многие из аномалий, попавших в сферу моего внимания, относились к сериям сдвигов цен в одну сторону. Любые измерения в этой области настолько трудно систематизировать, что наверняка можно утверждать лишь немногие факты: идут ли серийные сдвиги вверх или вниз, быстро это происходит или медленно и т.п. Для подобных ситуаций характерно продолжение тенденций; и при сравнении двух факторов - таких, например, как цена и объем, - естественным представляется следить за встречными или противоположными движениями (т.е. за сдвигами двух различных переменных в одном направлении или в противоположных).

Кирпичики

В своей выпускной работе я провел сравнительный анализ сдвигов цены и объема в одном направлении. Разделавшись с мучительной аргументацией (которая теперь представляется мне безнадежно наивной), я предположил, что в ситуациях, когда происходит два последовательных увеличения объема и два последовательных взлета цен, это связано с существенным ростом спроса. Такую ситуацию я назвал «положительным прорывом». А «отрицательный прорыв» я определил как два последовательных понижения цен в сочетании с двумя последовательными уменьшениями оборота.

Прогноз состоял в том, что после положительного прорыва дальнейшее повышение цен гораздо более вероятно, чем повышение цен после отрицательного прорыва. В моей работе этот прогноз подтверждался

ежемесячными данными за годы с 1948-го по 1961-й. В этот период шансы на повышение цен в течение месяца после положительного прорыва составляли 73%. А вероятность повышения цен после отрицательного прорыва сводилась всего к 39%.

Ночные бдения

Охваченный юношеским энтузиазмом, я не стеснялся строить далеко идущие планы. Я не только трудился дома не покладая рук, но и таскал с собой на все турниры по сквошу, и теннису огромные пачки газет. Я засиживался над расчетами до 4 или 5 часов утра, проверяя свою теорию на сотнях: данных. Я изучал разнообразные прогнозы и системы, деятельность иностранных бирж и сводки биржевого телеграфа. Библиотека Бейкера при школе бизнеса Гарвардского университета располагала копиями всех телеграфных операций Нью-Йоркской фондовой биржи с 1890 года. В этой библиотеке хранились огромные тома, подробно описывающие 25 000 сделок; ежедневно производилось столько операций, что их описание занимало около 32 страниц.

Шестую главу своей выпускной работы я завершил так «Ежемесячные данные о ценах и объеме «С&П 500» за период с 1928 по 1961 год противоречат теории случайных цен». Я утверждал, что, выбирая рынки, проявившие в последнее время признаки структуры, делая покупки на этих рынках после положительного прорыва и продажи - после отрицательного прорыва, биржевой спекулянт может получать прибыль в 260%. В заключение своей работы я писал: «В целом проведенное исследование может лечь в основу модели, способной систематически прогнозировать поведение цен. И, с другой стороны, оно противоречит мнению о том, что цены движутся непредсказуемо, - теории так называемых случайных цен».

Говорят, нет ничего страшнее, чем факт, противоречащий теории. Суть своей выпускной работы я, разумеется, помнил, но копии ее, на которую можно было бы сослаться, не сохранил.

К счастью, я подружился с профессором Роном Вольпе из Государственного университета Янгстауна. Рон был моим клиентом на протяжении последних десяти лет. Я обнаружил, что профессор Вольпе собрал все мои опубликованные труды, в том числе и экземпляр моей выпускной работы.

И теперь у меня больше не было оправдания для того, чтобы уклониться от дальнейшей проверки моей теории. А это означало, что я должен был проанализировать данные за тридцать лет (т.е. 360 месяцев), начиная с декабря 1962 года, на котором оборвался анализ данных в моей выпускной работе.

Результаты меня разочаровали: теория не подтвердилась. Для средних показателей на фондовых рынках в послевоенный период, с 1946 по 1991 год, не наблюдается предсказуемого соотношения между биржевыми ценами и объемом сделок. Регрессия будущих изменений цен как функция прошлых изменений цен и объема объясняет менее 1% от всех будущих изменений цен. В таблице 4.4 показаны некоторые примеры изменений цен после прорывов, демонстрирующие недостаток предсказуемости.

Какое огорчение! Но, с другой стороны, целых 30 лет своей профессиональной деятельности я посвятил практическому усовершенствованию своей теории в качестве игрока на бирже.

Таблица 4.4. Сдвиги цен, следовавшие за прорывами фьючерсов «С&П 500»

Сдвиг цены в течение следующее	После положительного прорыва	После отрицательного прорыва
В течение следующего месяца	0,90	0,80
3 месяца спустя	0,53	1,60
4 месяца спустя	(0,46)	1,70
5 месяцев спустя	1,40	1,90
6 месяцев спустя	2,00	2,00

Столпотворение цен

Практическую проверку своей теории я решил провести с самого начала. Я ходил по торговым залам бирж и изучал телеграфные сводки.

Первое мое открытие состояло в том, что определенные члены бирж, которых называют специалистами, имеют эксклюзивную лицензию на заключение сделок. Система специалистов зародилась в конце XIX века, когда, согласно легенде, некий член биржи сломал ногу и оказался прикованным к постели. Утратив возможность свободно передвигаться, он попросил, чтобы другие члены биржи приходили к нему, если им понадобятся акции, к примеру, компании «Вестерн Юнион».

Эта система проявила недюжинную способность к выживанию и сохранилась по сей день, несмотря на все усилия крупных брокерных домов, электронных торговых систем, третьих рынков и конкурирующих

отечественных и иностранных бирж. Одна из причин такой живучести состоит в том, что традиционно специалисты входили в число наиболее успешных обитателей Уолл-стрит. Их годовые прибыли в среднем часто переваливали за 50% от вложенного капитала. Всякий раз, когда клиент хочет поместить заказ, в котором нужно указать конкретную цену сделки (так называемый «лимитированный заказ»), этот заказ передают специалисту. Это ведет к концентрации заказов по какой-либо определенной цене. Особенно много накапливается заказов по ценам, производным от 5 и 2,5 на биржах с крупным капиталом, и по ценам, производным от 1/4 при низкой цене акций (меньше 10 долларов за акцию). Цены на акции колеблются вверх и вниз между этими «заколдованными» величинами, на которые приходится концентрация лимитированных заказов, и так происходит до тех пор, пока концентрация не нарушается.

Когда поступают рыночные заказы на куплю, их выполняют по цене, на которой скопились лимитированные заказы на продажу. И наоборот, рыночные заказы на продажу выполняют по цене, на которой скопились лимитированные заказы на куплю. Например, если лимитированные заказы на куплю идут по цене 99,5, а лимитированные заказы на продажу - по цене 100, то цена будет колебаться между 99,5 и 100 в зависимости от того, являлся ли последний поступивший рыночный заказ заказом на куплю (осуществляется по 100) или на продажу (осуществляется по 99,5). Для мобильных профессионалов это создает шансы на прибыль. Как отмечали мы с М. Осборном в исследовании 1966 года:

«...лимитированные заказы, которые получил специалист, будут играть роль барьера на пути продолжения сдвига цен в том или ином направлении. До тех пор, пока не будут выполнены все лимитированные заказы по максимальному спросу и по минимальному предложению, цены на сделки будут колебаться вверх и вниз между этими двумя границами в зависимости от случайного поступления рыночных заказов.

Мистер Альфред Коулс в своем письме добавил следующее наблюдение: «Если источником стабильных прибылей профессионалов действительно является знание этих закономерностей, то чем можно объяснить феномен, интриговавший меня долгие годы. В ходе анализа множества сделок купли-продажи я неоднократно замечал, что средняя цена, по которой выполнялись серии в 100 или более заказов, постоянно тяготела к ценам, чуть менее выгодным для инвесторов, чем средние показатели максимальных и минимальных цен на каждую купленную или проданную в тот день акцию».

Это и есть та компенсация, которую получает специалист за осуществление стабилизационной функции».

В результате можно сделать вывод: периоды разворота тенденций характеризуют в течение некоторого времени индивидуальные действия биржевиков. Но когда разворот окончился и доминирует устойчивая тенденция, это с высокой вероятностью связано с теми или иными требованиями спроса или предложения.

А иначе как рыночные заказы могли бы перевесить совокупное влияние расчетливых профессиональных трейдеров и неторопливых предьявителей лимитированных заказов, действия которых являются факторами разворота тенденции?!

Настоящий игрок на бирже стремится оценить взаимодействие между вышеупомянутыми силами спроса и предложения, беря в расчет эмоции выигравших и проигравших спекулянтов и не забывая о погоде.

Вата в ушах

Повторюсь: мне чертовски повезло, что с детских лет я имел возможность наблюдать за неудачниками. Я хотел бы сказать дяде Хауи, дедушке Мартину, Марти Райзману и «Бруклин Доджерс»: пожалуйста, не подумайте, что я оказался неблагодарным и ничему не научился на ваших ошибках. Но, увы, ваши уроки все же не спасли меня от проигрышей - во всяком случае, на бирже. Я проигрывал так часто, что Сорос прозвал меня неудачником. И я не вправе на него обижаться. «Виктор, в этом году твои выкрутасы обошлись мне в 500 миллионов долларов», - говорил он. Я скинул, и тогда он добавлял: «Но кто знает, сколько бы я потерял, не будь тебя».

Единственное, что я могу сказать в свое оправдание, - это то, что я знаю свои недостатки и стараюсь преодолевать их. Когда я только начал заниматься спекуляциями на организованном рынке, я быстро превратил 40 тысяч долларов первоначального капитала в 22 миллиона. Моя методика была проста: я покупал золото по 290 долларов. Всякий раз, когда цена поднималась на 10 долларов, я его продавал и получал прибыль.

Меня спасло то, что за моими плечами стоял опыт жизни в спорте и игры в покер. Я уже знал, что инерция удачи рано или поздно кончается и начинается откат. Этим знанием я не в последнюю очередь обязан дяде Хауи. Игроки часто решают заранее, сколько они могут позволить себе проиграть, но редко кто из них ограничивает для себя сумму потенциального выигрыша или процент от возможного выигрыша, который они снова пустят в игру. Но если этого не сделать, можно серьезно пострадать. Я решил ограничить свои возможные потери пятьюдесятью процентами от уже достигнутых приобретений. Я был уверен, что не

останусь на нуле ни при каких обстоятельствах. Я не сомневался

в том, что моя стратегия способна принести неограниченную прибыль и что в самом худшем случае в кармане у меня останется одиннадцать миллионов.

Но богиня неудачи - великая искусительница. Она делает все возможное, чтобы друзья ее почитателя не вырвали эту новую жертву из ее объятий. Здесь уместно вспомнить историю Одиссея. Пытаясь вернуться домой после Троянской войны, Одиссей угодил на остров к волшебнице Цирцее, и та предупредила его, что ему придется проплыть мимо Сирен, заманивавших и губивших моряков своим чудесным пением. Одиссею отчаянно захотелось услышать пение Сирен, но умирать он не желал. Понимая, что может не устоять перед соблазном, он велел своим товарищам заложить уши воском, а его самого - привязать к мачте. Он знал, что если не будет связан по рукам и ногам, то ни одна живая душа не удержит его на корабле, когда раздадутся чарующие голоса Сирен. И поэтому, чтобы защититься от собственной слабости, Одиссей приказал своим товарищам: «Если я стану умолять вас развязать меня, стяните путы еще сильнее».

Имея на руках прибыль в 22 миллиона, я словно бы наяву слышал пение Сирен, соблазняющих меня на риск. Но я понимал, как я уязвим. Когда рынок разогрелся, я поставил на повышение свои предрешенные пятьдесят процентов - и покинул торговый зал. Правда, к мачте привязывать себя я не стал, но для надежности отправился на Стэйтенд-Айленд и заперся в теннисном зале. Своей помощнице и будущей жене Сьюзен я оставил инструкцию примерно такого содержания: «Если я стану просить тебя удвоить ставку, не слушай меня. Если потери достигнут 50% от выигрыша, сократи мои позиции наполовину. А если я, чего доброго, попрошу выпустить меня отсюда, продай все к чертовой матери».

Отдав такое распоряжение, я поначалу успокоился. Мне предстояло сразиться в теннис с весьма достойным противником. Вскоре я увлекся игрой и забыл обо всем на свете. Но, сыграв две партии, я решил сделать перерыв и позвонить своему брокеру. Выяснилось, что мои позиции внезапно резко упали - чуть ли не на 50%! Я немедленно позвонил Сьюзен: «Развяжи меня! Забудь все, что я говорил! Ничего не продавай! Цены скоро развернутся обратно!» Но моя верная помощница последовала моим первоначальным указаниям: она затянула путы. Она продала не только 50% моего выигрыша, но и еще 50% дополнительно. И если бы она этого не сделала, я остался бы на нулях.

Впрочем, надо отдать должное и богине неудач. Она умудрилась отнять дополнительные 45% моего выигрыша, оставив меня с 5% надбавки к моему первоначальному капиталу, дабы я смог продолжить свою многострадальную Одиссею.

Однако, как многие игроки, я был неблагодарен. И еще много месяцев я продолжал упрекать Сьюзен по тому самому знаменитому методу Айзенберга-Райзмана: «Ты, жалкое ничтожество! Не смей больше вмешиваться в мои дела!»

Глава пятая. Победы и уверенность в себе

Никому еще не удавалось с таким сокрушительным эффектом чередовать близкую игру с дальней, как Гарри Коулсу. Эта тактика позволила ему победить национального чемпиона со счетом 3:0, выиграв последний гейм 15:0.

Джеск Бараеби, чемпион по сквошу

Суровая традиция

Когда в Японии биржа на два часа закрывается на ланч и игроки расходятся в надежде на разворот тенденции, в Америке царит поздняя ночь. Я закрываю глаза и погружаюсь в дрему. Во сне я могу почувствовать на языке вкус говядины «Веллингтон» у Дельмонико, где праздновали удачные сделки Джесс Ливермор и мой дедушка Мартин. Я могу услышать, как мой учитель музыки, отец Роберта Шраде, играет в квартете с Брамсом; увидеть тренировки великих игроков в сквош - Коулса и Барнеби; ощутить запахи ночлежек, где Арти осматривал владения призраков и колдунов; и почуять возбуждение, царившее в борделе Скотта Джоплина, где Мартин развлекался с девочками.

Да, именно такие «университеты» готовят будущего биржевика к успеху. Но, само собой, существуют и настоящие учебные заведения - к примеру, колледжи Гарварда или «Высшие школы жизни» Линкольна, - которые специализируются на подготовке хороших солдат, истинных верующих и конформистов.

К счастью, я играл в теннис и был неплохим музыкантом, а мои родители служили для меня достаточной опорой, чтобы не потерять уверенности в себе. И мое умение сопротивляться конформизму стало основой моей будущей деятельности биржевого спекулянта. Гарвардская команда по сквошу - одна из самых преуспевающих команд за всю историю межвузовских игр. В 1996 году мужская команда выиграла подряд 70 матчей, а женская - 40 матчей подряд. Гарвардцы победили на одиннадцати из последних двенадцати чемпионатов национальных межвузовских игр. Это - типичная картина для последних семидесяти лет. Можно предположить, что гарвардская традиция побеждать применима в некоторых других областях деятельности, в частности, в настольных играх и на бирже.

Я не намерен приносить особо пышные извинения за то, что постоянно ссылаюсь на свой опыт игры в сквош, хотя этот вид спорта вымер, как додо. Разумеется, кроме тех немногочисленных ветеранов, которые еще играют в сквош или помнят, как это делалось, едва ли кто-то сейчас заинтересуется подробностями этой игры. Однако уроки, которые я извлек из сквоша, весьма полезны и многочисленны. Сами по себе правила игры, в которой соперники, вооруженные потенциально смертоносными ракетками, не разделены сеткой и стоят близко друг к другу, требуют от игрока крепких нервов. Игрокам приходится сдерживать силу удара, чтобы ненароком не убить соперника мячом.

Сквош - это джентльменская игра английских лордов: в прошлом только у них хватало денег и свободного времени на это развлечение. Традиция требует от игрока в сквош поджимать губы, выпячивать подбородок, поддерживать в себе боевой дух, скрывать боль, побеждать с изяществом, а поражение принимать со скромностью.

Родоначальником гарвардских традиций стал Гарри Коулс, который был тренером с 1928 по 1936 год. Знатоки утверждают, что Коулс был самым лучшим игроком за всю историю сквоша. Если кто-либо из его учеников-чемпионов не принимал победу с должным изяществом, Гарри играл с ним демонстрационную партию, побеждая в третьем, последнем гейме со счетом 15:0.

Прежде Гарри был тренером в элитном британском «Гарвардском клубе» в Бостоне, и он так и не смирился с тем, что менее аристократические американские игроки променяли длинные белые брюки на шорты. В своей книге «Искусство сквоша» Коулс жалуется:

«Хорошо играть в сквош можно, разумеется, как в длинных брюках, так и в шортах. Разница невелика. Но, с другой стороны, никто не сможет возразить против того, что длинные белые брюки придают игре особую прелесть, утраченную с появлением шорт... Теперь игроки то и дело выходят на корт в одних спортивных подтяжках. Если б такой игрок хоть раз увидел себя с трибуны, он тут же помчался бы переодеваться!»

Не вызывает сомнений, что изменение старинных традиций и возросшая зрелищность игры внесли свой вклад в постигшее Коулса безумие. Последние десять лет своей жизни - с 1936-го по 1946-й - он провел в психиатрической лечебнице.

Когда в 1936 году на смену ему пришел Джек Барнеби, английская традиция уже была изрядно американизирована. Брюки окончательно уступили место шортам. Спортсменов выпускали играть за команду, даже если они не прошли финальную подготовку в гарвардских клубах. Новичкам больше не нужно было платить за обучение. Джек регулярно набирал учеников «с нуля» и за три года превращал их в первоклассных игроков.

Джек был родом из Хартфорда (штат Коннектикут) где играть в теннис круглый год было невозможно из-за холодного климата и суровости страховых компаний. Когда в 1930 году Барнеби появился в Гарварде, один из теннисистов предложил ему заняться зимним сквошем, но тот отказался. Вместо этого он попросил Гарри Коулса дать ему шанс выступить за команду; однако Коулс сказал, что все места заняты нынешними или будущими национальными чемпионами.

Единственный путь к игре для Барнеби состоял в том чтобы платить Коулсу за частные уроки. Джек аккуратно посещал занятия в течение года, о чем часто рассказывал впоследствии своим ученикам. «Я научился играть на уровне лучших национальных чемпионов того времени - таких, как Глидден, Пул и Стрэчен». Сейчас, когда я пишу эти строки, на мне - рубашка, выпущенная в честь 80-летия Джека Барнеби. О своей игре в 1930-е годы Джек говорил: «Чем старше мы становились, тем лучше играли». Я сверился с хрониками и убедился, что это - чистая правда. Джек участвовал и побеждал в финалах множества массачусетских турниров, а на демонстрационных играх одерживал победы над такими чемпионами, как Глидден и Пул.

Когда в 1961 году я получил возможность выступить за команду, мне не хватало аристократизма, но зато я был переполнен боевым духом. Я регулярно переходил в ближний бой и способен был сыграть подряд два матча из пяти сетов, даже не запыхавшись. По этому параметру я отлично подходил для гарвардской школы: традиции ее требовали, помимо всего прочего, сражаться до последней капли крови.

Однако, боюсь, я был недостаточно утонченным. Я бунтовал против чопорного английского духа, которым была пронизана эта игра. Еще до того, как я взял в руки ракетку, я подошел к Джеку Барнеби и заявил: «Я

стану лучшим игроком». Мысленно я уже слышал, как стонут чемпионы в белых брюках, портретами которых были увешаны стены конторы Джека. К чести Джека, он спокойно ответил: «Подожди несколько дней. Я покажу тебе, что такое корт для сквоша». Годы спустя, описывая этот случай, Барнеби был великодушен:

«Поскольку он был новичком и никогда не видел настоящей игры, его похвалю можно считать простительной. Эти слова для Нидерхоффера были простой констатацией факта, вроде того, как мы говорим: «Я пойду на почту». Четырнадцать месяцев спустя он уже был национальным чемпионом среди юниоров».

Через тридцать пять лет Джек признался мне, что едва держал тогда желание заявить мне в ответ: «Ты - самый несносный кретин из всех, которых я имел несчастье встречать в Гарварде за сорок лет». Это был первый, но не последний случай, когда Джеку приходилось прикусить язык, чтобы не осыпать меня бранью. Однажды мою игру судил сам Нед Бигелоу. Проиграв, я саркастически бросил ему:

«Благодарю!»

«Не стоит. Моей заслуги в этом нет», - ответил он.

«Так я тебе и поверил», - фыркнул я.

Джек сказал мне, что из-за этой перебранки едва ни отменили ежегодный национальный турнир: Бигелоу пригрозил лишить нас финансовой поддержки. Но и в тот раз он сумел взять себя в руки и спустя несколько часов осторожно добавил: «Возможно, тебе просто не следовало отвечать ему так язвительно».

«Но, Джек, если бы мы не были на содержании у этого йельского сноба, я выиграл бы весь турнир», - возразил я.

Уверенность в себе

Называйте это чувство как угодно: самоуверенность или неизлечимым самомнением, - но оно сопровождало меня в течение всей моей жизни в спорте. Сейчас ученые дали ему множество самых разных и причудливых имен: «конгруэнтность», «самоконтроль», «уверенность в себе», «самодостаточность», «внутренний контроль», «ощущение себя в роли кукловода, а не марионетки», «отсутствие комплекса неполноценности» и «личная ответственность». Суть всех их трудов сводится к тому, что недостаток самоуверенности приводит к погружению в себя, а затем - к вымещению своей обиды на мир в саморазрушительном и антисоциальном поведении. Умение рисковать тесно связано с тем, как мы воспринимаем самих себя. Психологи изучают явление уверенности в себе с помощью разнообразных сложных экспериментов, включая в них студентов, профессоров и своих коллег. Типичный эксперимент начинается с того, что студенту сообщают будто бы он провалил тест на интеллект. Затем миловидная девушка - ассистент экспериментатора - вовлекает студента в разговор. Слово за слово - и девушка назначает свидание. Согласится студент или нет - зависит от многого. В беседе столько всяких подводных камней, что бедному испытуемому то и дело хочется позвать на помощь мамочку... или, на худой конец, профессора. По контрасту с подобными опытами, бейсбол - общенациональный американский спорт - представляет собой сферу деятельности, где исход объективен, участники - вполне зрелые люди, а цель неоспорима, достойна и порождает сильную мотивацию. Вот некоторые данные об уверенности в себе на основе наблюдений игроков в бейсбол.

О благоприятном образе «я»:

«Ничто не придает питчеру уверенности в себе сильнее, чем разрыв в счете очков в восемь в его пользу» (Джим Бронсан).

«Когда ты выигрываешь, ты лучше ешь, лучше спишь, вкус пива кажется гораздо приятнее, а твоя жена выглядит не хуже Джинны Лоллобриджиды» (Джонни Пески).

О неблагоприятном образе «я»:

«Ты решил дожидаться своей подачи. Потом, когда мяч летит на базу, ты думаешь о том, насколько хороша твоя стойка. Потом ты задумываешься, насколько хорош замах. А потом - обнаруживаешь, что мяч уже пролетел мимо» (Бобби Мерсер).

«Итак, если ты проигрываешь, то сам в этом виноват. Смирившись с этим, что ты делаешь дальше? Ты начинаешь спрашивать всех вокруг: «Что же я такого сделал, чего не должен был делать?» Ответы тебя удивят. Один скажет тебе одно... другой - другое... третий - еще что-нибудь неожиданное. Оказывается, ты неправильно встал в стойку. Ты слишком плотно сжал ступни... или расставил ноги чересчур широко. Ты замахнулся слишком рано... или слишком поздно. Ты принимаешь все советы, которые услышал... и что же дальше? Можешь считать себя счастливым, если очередным мячом тебе не снесет голову. Потом, рано или поздно, тебе начинает везти, но ты все равно продолжаешь думать, что сам был виноват во всех прежних неудачах» (Лу Гериг).

Судя по этим примерам, гораздо легче обнаружить, что тебе не хватает уверенности в себе, чем исправить этот недостаток.

Привет американской знаменитости!

Многие проницательные аналитики рынка приходили к выводу, что одно из качеств, наиболее важных для успеха в спекуляциях, - это высокая самооценка. Еще в руководстве 1880 года говорилось:

«[Игрок на бирже] должен думать сам за себя, должен следовать своим собственным выводам. Доверие к себе - это основа успеха. Не поддавайтесь привычке к умственной лени, не позволяйте думать за вас газетам, брокеру или умным друзьям».

В старых учебниках по биржевой игре описано множество случаев легендарного хладнокровия в той или иной критической ситуации. Но подвиги Джея Гульда, Джона Гейтса и Корнелиуса Вандербильта не уступают легендам современности. Чего стоит хотя бы моя игра в теннис с Соросом 19 октября 1987 года, в день биржевого краха!

В самый разгар паники мы продолжали играть. Накануне Сорос потерял по меньшей мере миллиард. Но ему было наплевать (по крайней мере, так казалось). В тот день он играл как бог, разгромив меня подчистую (в отличие от него, я был озабочен другими делами). Сорос не сомневался, что на следующий день биржа опять откроется и возможности прибыли будут предоставляться ему столь же регулярно и предсказуемо, как в прошлом.

Я обычно выдаю больше уверенности в себе перед игрой, чем после проигрыша. Я рассчитывал на победу в каждом из тысяч соревнований, в которых я когда-либо участвовал, и не сомневался, что преуспею как игрок на бирже еще до того, как заключил свою первую сделку. Такая самоуверенность коренится в 1930-х годах, когда я наблюдал за футбольными матчами в Бруклинском колледже.

Арти был защитником и называл свою команду «худшей на свете», а свой вклад в ее деятельность - «меньшим из возможных». Наверное, он был прав. Впоследствии я проверил счета футбольных матчей, в которых он участвовал за четыре года обучения в колледже. Одна победа одна ничья и тридцать три поражения. Совокупный же счет составлял 705:8 не в пользу Бруклина.

В нашей семье рассказывали одну легендарную историю. Однажды судья удалил Арти из игры в момент, когда счет был 50:3 против Бруклина. Дедушка Мартин почувствовал, что больше не в силах этого выносить. Он написал судье письмо приблизительно следующего содержания: «Когда у вас в команде играет Нидерхоффер - настоящая американская знаменитость, - как вы смее заставлять других игроков бегать и бить по мячу! Ведь они в сравнении с ним - просто дети малые!»

У меня сохранилась вторая страница этого письма, до сих пор хранящая аромат неповторимой заботы о детях, которой всегда отличалась семья Нидерхофферов. Привожу выдержку:

«Вы выставили Артура в третьей четверти, а в следующей игре Рокуэлл пробежал двадцать ярдов, чтобы забить гол, и все было потеряно.

Бруклинцы 20 раз пробовали передать мяч форварду, но только раз это удалось. И это сделал мой мальчик! Вы не можете не понимать, что, оказавшись на месте этого так называемого форварда достойный игрок, это был бы гол.

Но несмотря на всю вашу предвзятость, именно Артур проводил три блокировки из каждых четырех в игре против команды Нью-Йоркского городского колледжа, и даже после травмы его результаты не ухудшились».

И все в таком же духе. Можете себе представить, как разозлился Лу, когда получил это послание. Но месть была у него в кармане. На следующий же день он прочитал это письмо вслух всем игрокам в раздевалке. Для Арти это был самый ужасный момент в его жизни.

Товарищи Арти по команде безжалостно высмеяли его и прозвали «американской знаменитостью». Эту кличку он носил до последнего дня своей учебы в Бруклинском колледже. Годы спустя, когда мы обедали всей семьей в рыбном ресторане Лунди в Шипшед-Бэй, к нам неожиданно подошел один из бывших футболистов, игравших с Арти в одной команде. «Привет, американская знаменитость! Ну, как твой папочка поживает?»

Когда Арти после того письма рассказал своему папочке как его высмеяли, Мартин ответил: «Если я за тебя не заступлюсь, то кто же это сделает?!» Вот так все Нидерхофферы относятся к своим детям. Однажды я написал похожее письмо в Чейпин-скул, когда мою Гэлт не пустили на шоу талантов. Я обозвал ее учителей губителями молодежи, а ей велел не волноваться. Из-за того, что какие-то придурки не дали ей выступить, ее талант все равно никуда не денется. Письмо опубликовали в «Бордрум репортс». Оно вызвало отклики по всей стране среди родителей, чьим детям не давали развернуться учителя. До сих пор мне приходят письма от родителей, которым не нравится, что школы подавляют в их детях дух индивидуализма. Когда у моих

детей случаются проблемы в школе, я быстро поднимаю в них

этот дух, предлагая: «Хочешь, я набросаю твоему учителю записку?» Однажды я услышали как Сьюзен утешает ударившихся в слезы детишек: «Не бойтесь, он просто шутит».

Моя репутация докатилась до биржевой площадки. Когда брокер пытается водить нас за нос, мои партнеры говорят ему: «Доктор Нидерхоффер хотел бы побеседовать с вами об этом после закрытия». Выслушав многословные объяснения, я обычно предлагаю: «Может быть, изложить все что мы об этом думаем, в письменной форме и передать записку вашему боссу?» Брокер неизменно отвечает: «Пожалуйста, не надо. Я принимаю заказ по вашей цене».

Не тратя времени зря

Своим хорошим стартом я обязан и еще одному элементу своего воспитания. Дело в том, что меня с самого раннего детства окружали книги. Когда я был ребенком достаточно было смотреть на них и читать их названия чтобы почувствовать, насколько велик мир. Арти поселился на территории 9-го избирательного участка, где находился издательский район Манхэттена. Книгами тогда торговали на лотках прямо у издательств. Арти и еще несколько интеллектуалов-полицейских спасали издателей от расходов на транспортировку, бесплатно приглядывая за этими лотками.

В нашем доме в Брайтоне площадью в 700 квадратных футов было более десяти тысяч книг. Дважды в неделю мы пополняли эти запасы, заглядывая в местную библиотеку. Мне читали вслух перед сном каждую ночь. На похороны Арти пришли пять библиотекарей: они хотели отдать дань уважения своему лучшему клиенту. Соотношения между нашими книгами и богатством и между библиотекарями и другими участниками похорон Арти могли бы попасть в Книгу Гиннеса.

Мы были слишком бедны - или слишком довольны своей жизнью, - чтобы покупать телевизор. В детстве я не смог насладиться роскошью сидения перед экраном и созерцания спортивных соревнований, которые я всегда так любил. Я пытался поправить дело и хныкал: «Я - единственный ребенок на свете, у которого нет телевизора! Почему мы не можем купить телевизор? Я хочу посмотреть на Никсов и на Сида Цезаря!»

Но все было бесполезно. Мои родители твердо стояли на своем: «Лучше почитай книгу. То, что хорошо для других, вовсе не обязательно будет хорошо для нас. Мы намеренно не покупаем телевизор. Книги способны передать все, что вообще может выразить человек. Книги могут заставить тебя смеяться и плакать; они могут помочь тебе совершить кругосветное путешествие. Книги - это самая непреходящая ценность в мире: ведь они хранят в себе всю мудрость веков. Благодаря книгам ты можешь прожить тысячу жизней. А что толку в телевизоре?.. Лучше подойди к полке и возьми книгу».

«Да, но телевизор - интереснее!»

«Еще бы! Когда ты сидишь перед этим ящиком (имелся в виду телевизор в доме моих бабушки и бабушки), ты похож на зомби! Только посмотри на себя! Ты впадаешь в транс. Телевизор превращает тебя в пассивного потребителя. Нельзя привыкать к тому, чтобы за тебя все делали другие. Запомни это раз и навсегда! Если ты хочешь, что бы в твоей жизни что-нибудь происходило, тебе придется Добиваться этого своими силами!»

«Но телевизор нужен мне, чтобы делать домашние задания», - делал я последнюю попытку. Нет. Все без толку.

Выслушав лекцию такого рода, я дожидаясь удобного момента, бежал к бабушке и дедушке и прилипал к телевизору. Но, к сожалению, мне никогда не удавалось полностью расслабиться. Всегда оставалась возможность, что отец разыщет меня и оторвет от экрана. А мама заставит меня лишние часы посвящать упражнениям на пианино и кларнете за то, что я тратил время на телевизор. В то время невозможность нормально смотреть телевизор я воспринимал как величайшую трагедию. Но сейчас, оглядываясь назад, я понимаю, что благодаря этим родительским лекциям о вреде телевидения, чередовавшимся с часами, которые я проводил перед экраном, я развил в себе интерес и к спорту, и к музыке, и к книгам. Благодаря этому на всю дальнейшую жизнь я был обеспечен развлечениями.

Подобно большинству трейдеров и брокеров, большую часть своего рабочего времени я провожу за экраном, следя за вспыхивающими на нем огоньками цифр. Экран оказывает на меня такое же гипнотическое действие, как когда-то телевизор. Видя перед собой точь-в-точь то же, что в этот момент видят миллионы других людей, я становлюсь человеком толпы. Я склонен поддаваться влиянию толпы, забывая о том, что куда полезнее думать самостоятельно, наблюдая реальный мир свежим взглядом Брамс и Бетховен начинали свой рабочий день с прогулки по лесу. Памятуя об этом, я взял за правило делать в середине дня перерыв, чтобы пообщаться с природой. Больше всего я люблю гулять со Сьюзен по Ботаническому саду. Единственная проблема в том, что муза рынки, всегда знает, что я ушел. И за то короткое время, когда я прохладжаюсь вдали от экрана, она успевает натворить кучу безобразий.

Свежие идеи я черпаю не только из прогулок на природе, но и из тысяч старых книг в библиотеке. В прошлом авторы писали по куда более высоким стандартам. Старые книги способны по-настоящему увлечь тебя и зарядить новой энергией. Некоторые из них оказываются для меня надежным лоцманом в океане эфемерного современного бытия, полном опасностей и губительных соблазнов. Старые книги - это древесные стволы, из которых произрастают ветви современной науки. Чтобы выжить, игрок на бирже во что бы то ни стало должен добраться до самых корней, ибо листья ненадежны, как флюгер. Товары, которыми торгуют на современных рынках, могут меняться, но эмоции сегодняшних игроков - счастье, удивление, гнев, страх, грусть и смирение - ничем не отличаются от чувств, которые испытывали купцы в разных обстоятельствах в самые разные времена.

Опусти перпендикуляр

Если бы Гарвард не уделял такого внимания созданию ученого-спортсмена, я, наверное, по сей день воспринимал бы его просто как баскетбольную команду, на которую нельзя поставить ни цента. Впервые я столкнулся с тем, как важно хорошо учиться, в старших классах на тренировке по теннису, когда один из ребят не удержал в руке тяжелую ракетку и та угодила моей матери в живот. Вокруг нее тут же сгрудилась толпа неуклюжих подростков в защитных очках со стеклами толщиной с черепаший панцирь. Двое из них споткнулись друг о друга, упали и увлекли за собой других. Каждому из нас тогда хотелось попасть в команду. Но этот эпизод с ракеткой был весьма показателен и красноречиво говорил о мастерстве и координации чуть ли не всех кандидатов на место в команде. Мячи умел отбивать только я. К счастью, среди нас оказалось целых пять математических гениев - все из выпускного класса. Они рассчитали, что если пройдут отбор в Гарвардский колледж, то получат тем самым пропуск в профессиональный теннис. А Гарвард как раз набирал кандидатов из Бруклина. На успех могли рассчитывать в первую очередь круглые отличники.

В математике я был не сильнее, чем эти ребята - в теннисе. Поэтому меня охватили серьезные сомнения, когда они посоветовали мне войти в команду математиков. «Не волнуйся, - сказали они. - Если ты сомневаешься, выбери один из трех ответов: 1, пи или е. Постарайся догадаться, какой из них более подходящий, и назови его». Когда я рассказал об этом своему отцу, который в школе отличался математическим талантом, он добавил: «А если это не сработает, попробуй опустить перпендикуляр к основанию».

Получился превосходный симбиоз: я подтягивал ребят по теннису, а они меня - по математике. В конце концов они закончили школу и поступили в Гарвард. И вот теперь мне пришлось выкручиваться самостоятельно.

Я явился на экзамен по математике. Первое задание было такое: «Найти сумму $((2 + \sqrt{5})^{1/3}) + ((2 - \sqrt{5})^{1/3})$ ».

За три минуты, отведенные на эту задачку, успеть упростить пример мне было не под силу. Но я помнил золотое правило, которое мне оставили в наследство выпускники. Едва ли ответом здесь могли быть π или e . Выбор сужался. Поскольку сумма в левых скобках была явно больше, чем в правых, ноль получиться не мог. Я рискнул поставить единицу - и угадал!

Во второй задаче требовалось выразить третью часть угла при вершине равнобедренного треугольника через величины его сторон. Поначалу я опять зашел в тупик, но, к счастью, вспомнил, как мой отец советовал опустить перпендикуляр к основанию. И проблема упростилась до смешного. Осталось только применить теорему Пифагора и формулу для нахождения площади треугольника. Более подробно я не помню. Сами понимаете, чем старше становишься... Если читателей заинтересует эта задачка, единственное, что могу им посоветовать, - применить тот же метод, что и я. Под предлогом, что хочу освежить воспоминания юности, я подsunул все ту же задачку первому математику Гарварда Стиву Уиздому. В результате три доктора философии просидели над ней целую ночь. Мораль: в логике и геометрии дети иногда бывают не хуже взрослых.

Разумеется, математическим гением я не стал, но вынес из этих приключений драгоценный опыт. Я всегда помнил о простейшем и незаменимом правиле: «1, пи или е».

Простые догадки

Удивительно, насколько часто простые догадки оказываются точными. Если кто-нибудь спросит о вероятных биржевых ценах на конец года, лучше всего ответить: «Останутся на прежнем месте». Когда в начале недели на бирже происходят серьезные перемены, резоннее всего предположить, что ближе к концу недели перемены пойдут в обратную сторону. Общее число цен на Нью-Йоркской фондовой бирже, которые

к концу дня остаются на прежнем месте, составляет 2%. Поэтому, предполагая, что цена не изменится, вы с куда большей вероятностью попадете в цель, чем назвав наугад любую другую цену. Индекс Доу и цены на фьючерсы также достаточно часто при закрытии биржи оказываются на том же уровне, что и при закрытии накануне. Один из способов извлечь выгоду из этого факта - продавать по двойному опциону, т.е. по текущей цене вне зависимости от колебаний курса. Я пришел в восторг, когда убедился, что биржа разделяет мою любовь к неизменным ценам. Как правило, в течение торгового дня на Нью-Йоркской фондовой бирже заключается около 3100 сделок, и 725 из них (т.е. 25%) на протяжении дня не меняют цены. Примерно десять дней в году количество неизменных цен падает до 15% или еще ниже. С 1928 года до настоящего времени эти дни приходились на периоды резкого понижения цен, после которых «С&П 500» в течение 12 месяцев падали на 10% ниже номинала. С другой стороны, примерно за десять дней года количество неизменных цен поднималось до 30% и выше; и в течение следующих двенадцати месяцев наблюдались «бычьи» тенденции: «С&П 500» подскакивали на 10% выше нормы. Вероятность того, что за такими явлениями стоит случайность, - всего 1:5000. Таким образом, перед нами - вполне реальный феномен.

Я объясняю этот результат тем, что биржа «любит» дни, когда многие цены остаются неизменными. В такие дни профессионалам проще всего получить прибыль. Ведь когда публика покупает по цене выше той, которая была накануне при закрытии торгов, профессионалы продают; а когда публика продает по цене ниже той, которая была накануне при закрытии торгов, профессионалы покупают. Если при закрытии неизменившихся цен оказалось мало, профессиональные трейдеры недовольны состоянием рынка и пытаются толкнуть его вниз. Правило Уолл-стрит, гласящее: «Никогда не торгуй в затишье», - работает, по крайней мере, для фондовых бирж. Я попытался обобщить его и применить к другим рынкам. В результате я пришел к эмпирическому выводу, что это правило приложимо к рынкам с фиксированным доходом. При торговле иностранной валютой цены часто возвращаются на прежнее место. Диапазон цен в Нью-Йорке оказывается точно таким же, как в Токио или в Европе. Когда цены на фьючерсы в Нью-Йорке вдруг начинают бешено скакать, наличная квота обязательно одергивает их и приводит в чувство. Иногда тяготение неизменности настолько сильно, что за целый день торгов невозможно с прибылью купить доллар по низшей цене и продать по высшей. В такие дни профессионалы и снимают пенки.

Читая книги о рыночных сделках или о капиталовложениях, я часто с удивлением обнаруживал, что авторы не делают ни малейшей попытки подытожить свои наблюдения с точки зрения здравого смысла. Возьмем для примера два самых популярных руководства по капиталовложениям. В одном из них группа неких леди со Среднего Запада рекомендует покупать акции кондитерских фабрик, потому что кондитерские изделия любят все. Автор другой книжки - некий фондовый менеджер, ушедший в отставку после того, как обнаружил, что за последние два года не прочел ни единой книги. Более того, он не посмотрел ни одного футбольного матча. Так вот, этот, с позволения сказать, менеджер рекомендует покупать в розницу акции каких-то компаний, которые находятся под покровительством его дочерей. Одним словом, создается впечатление, что к покупке компьютера или видеомagnитофона мы подходим с куда большей осторожностью и вниманием, чем к игре на бирже.

Когда я учился в Гарварде, мне посчастливилось познакомиться с физиком М. Осборном, специалистом по высоким энергиям, который работал в исследовательской лаборатории военно-морского флота США. У него в одной левой пятке было больше сообразительности и таланта, чем в голове у всех этих шишек - докторов и профессоров финансовых наук, с которыми я сталкивался за тридцать пять лет своей деловой жизни (не считая одного-двух моих хороших друзей). рано или поздно Осборна назовут Пастером в сфере исследования рациональных ожиданий. Его статья «Броуновское движение на бирже» по сей день остается ключевой работой в этой области. Мысль написать эту статью пришла ему в голову, когда он сидел у реки и размышлял о миграциях лосося. По какому-то неожиданному наитию Осборн осознал схожесть поведения лосося с поведением цен на бирже. Эта идея ему понравилась. Он сделал еще один шаг назад и подошел к вопросу случайности цен на бирже с точки зрения наблюдателя, находящегося на Марсе. И в движениях биржевых цен Осборн усмотрел «близкую аналогию с системой согласованных движений большого числа молекул».

Я познакомился с ним, и началось наше сотрудничество, продолжавшееся на протяжении пятнадцати лет. За это время мы успели сразиться с самыми почтенными экономистами и самыми авторитетными теориями игры на бирже. «Сейчас кто-то слопаёт ворону, живьем и в перьях, - говорил в таких случаях Осборн. - И что-то мне подсказывает, что это буду не я». И всякий раз он оказывался абсолютно прав. И к тому моменту, когда Осборн подобрался к Оскару Моргенштерну (который разбирался в биржевых ценах приблизительно так же, как я-в комплексно сопряженных матрицах), Моргенштерн уже молил о пощаде.

Из уважения к Осборну, к моим читателям и к самому себе я привожу здесь результаты проверки, являются ли малые изменения в биржевых ценах «бычьи», в соответствии с предыдущими указаниями, или же случайными. В следующей ниже таблице приведены средние сдвиги в ценах на фьючерсные контракты

«С&П 500» в течение суток от закрытия до закрытия биржи, следующие за изменениями на ту или иную величину в течение торгового дня. Охвачен период с 1988 по 1996 год. Изменение на 1.00 пункт в «С&П 500» соответствует восьми пунктам индекса Доу-Джонса

Таблица 5.1. Сдвиги в ценах на «С&П 500» вслед за малыми и крупными дневными изменениями.

Больше, чем	Меньше, чем	Описание сдвига	Количество наблюдений	Среднее изменение на следующий день	Среднее изменение в течение следующих пяти дней
0	1,00	Небольшой подъем	354	0,16	0,37
-1,00	0	Небольшое падение	347	-0,10	0,83
1,00	2,00	Средний подъем	260	0,90	0,13
-2,00	-1,00	Среднее падение	227	0,12	0,70
2,00	3,00	Крупный подъем	185	-0,14	0,18
-3,00	-2,00	Крупное падение	140	0,27	0,67
3,00	4,00	Существенный подъем	118	0,09	0,42
-4,00	-3,00	Существенное падение	102	-0,13	0,17
4,00	5,00	Крутой подъем	80	-0,04	0,63
5,00	-4,00	Крутое падение	60	0,68	2,75
5,00	00	Чудовищный подъем	106	0,76	1,05
00	-5,00	Чудовищное падение	92	0,37	2,91

Эти результаты убивают двух зайцев одним выстрелом. После малого повышения (меньше, чем на 1,00 пункт) среднее изменение цен на следующий день близко к нулю. То же верно для малого понижения. Далее, изменений в сторону повышения значительно больше, чем в сторону понижения. А это противоречит теории о том, что спады цен бывают более мощными, чем подъемы. Кроме того, у наших подсчетов оказался один чрезвычайно интересный побочный продукт. В 92 случаях, когда цены на «С&П 500» падали за день больше, чем на 5,00 пунктов, среднее изменение за последующие пять дней составляло 2,91 пункта. Суммарный сдвиг, таким образом определялся ошеломляющей величиной: $2,91 \times 92 = 267,72$ пункта. Однако, учитывая высокую неустойчивость вслед за крупными дневными изменениями и заметное общее движение цен вверх на протяжении анализируемого периода, в принципе такие потрясающие результаты могут происходить приблизительно лишь в одном из десяти случаев. В котором именно - вопрос чистой случайности.

Поступление в Гарвард

Я пошел по стопам других спортсменов-математиков из моей школы и поступил в Гарвард. Консультант по колледжам делал все, чтобы отговорить меня от этого шага, а директор моей школы даже написал письмо с протестом против моего приема в Гарвард. Но случилось чудо, и я оказался одним из совсем немногочисленных студентов, попавших в Гарвард из бесплатных средних школ Бруклина. К моменту моего появления в стенах этого учебного заведения в 1961 году Гарвард существовал уже 320 лет, и у него было достаточно времени, чтобы научиться сговорчивости. Я слегка перестроился, Гарвард слегка приспособился, и мы столковались. В те времена гарвардским студентам приходилось рассчитывать только на свои силы. «Папочка Гарвард» не собирался платить по их счетам. И мне срочно понадобилась хорошая работа: на отцовском полицейском жалованье в 10 000 долларов в год в те дни было далеко не уехать.

Почтальон не звонит

Первое свое место работы в Гарварде я нашел на студенческом почтовом отделении. В мои обязанности входила сортировка и доставка корреспонденции, а также сбор корреспонденции на отправку в северной части кампуса. За эту собачью работу платили 1 доллар 80 центов в час.

Проработав несколько дней, я перешел на полный рабочий день почтальона. Мой босс, пожилой ирландец, оказался человеком старой закалки. Его туфли всегда были начищены до алмазного блеска, шею всегда стягивал аккуратнейшим образом повязанный галстук. Однажды я должен был разносить почту в день, когда стояла типично бостонская осенняя погода: ледяной дождь с ветром до пятидесяти миль в час. Босс велел мне на дорожку: «Не теряй головы и, что бы ни случилось, не забудь забрать почту из биологической лаборатории Уотсона. С тех пор как этот профессор получил Нобелевскую премию, он считает, что мир вертится вокруг него. И если у него не забирают почту дважды в день, он пишет на нас жалобу. Когда такое случилось в последний раз, мне пришлось извиняться перед вице-президентом корпорации».

Но я никогда не умел толком выполнять инструкции. В сущности, теперь я понимаю, что на роль почтальона я не годился вовсе. Идеальной карьерой для меня было бы что-нибудь вроде судьи женского сквоша в крупном университете или руководителя косметической лаборатории. Но мне чертовски были нужны эти жалкие гроши, которые платили почтальонам. Не знаю, что именно меня отвлекло - дождь или мои собственные раздумья, - но я все-таки забыл заглянуть в лабораторию Джима Уотсона. И босс живо избавился от меня.

«Ты уволен. Не понимаю, как в Гарвард вообще допускают таких лоботрясов?! Тебе даже не хватило мозгов спрятаться от дождя в здании и заглянуть в одно-единственное место, о котором я тебе сто раз напоминал! Убирайся отсюда и никогда больше не возвращайся».

Лет тридцать спустя, благодаря нашим общим друзьям - Соросу и моему хорошему приятелю доктору Бо, - мы с Джимом Уотсоном познакомились заново. Я поинтересовался, уж не он ли тогда потребовал уволить меня. «Нет, что вы. Для таких пустяков я был слишком занят своими исследованиями, руководством двумя лабораториями и поисками своей будущей жены среди кучи студенток и ассистенток».

На коньках по Гарварду

Всякий, поступивший в Гарвард, получает тем самым почти твердую гарантию его окончить. 99% всех, чья нога переступила порог этого заведения, получают степень. Это - удивительный результат, учитывая, что большинство студентов не посещают и половины всех лекций, а большая часть остальных настолько занята общественной работой, что у них не хватает времени даже на курсовую, не говоря уже о чтении дополнительной литературы.

Если бы это обстоятельство не играло мне на руку, я почти наверняка не добрался бы до финишной черты. Мне всегда было лень ходить на лекции. Почти все курсы у нас вели знаменитые профессора, и в аудиториях собиралось по 500-1000 человек. От одних запахов в таком зале мне становилось тошно. Я не умел дышать углекислым газом полтора часа кряду. Кроме того, меня постоянно клонило в сон, поскольку я часто засиживался за полночь над книгами. И вообще, я был поклонником идеи обратной связи. С моей точки зрения, идеальная форма обучения была такова: ты гуляешь по парку с каким-нибудь ученым профессором и беседуешь с ним на темы, которые интересуют вас обоих. А какой толк в лекциях без обратной связи?! Разумеется, мой идеал был недостижим; но ведь студенты могли бы заранее готовить записки для лектора, излагая в них свои соображения по поводу предмета. В каком-то отношении это было бы еще лучше: ведь письменная речь волей-неволей требует большей четкости в мыслях, чем беседа. Но, к моему огорчению, выяснилось, что такая форма общения между студентами и преподавателями существует только в нескольких элитных учебных заведениях.

Многие профессора, по-видимому, наставляли младшекурсников на путь истинный с откровенным удовольствием; не меньшее наслаждение доставляло им присутствовать на собраниях факультета, где студентов отчитывали за те или иные проступки. Встречались среди наших лекторов и бывшие «звезды», которые по инерции продолжали отчаянно цепляться за свои прежние достижения. И наконец, попадались политизированные типы - бывшие дипломаты или государственные чиновники, которые, судя по всему, имели очень смутные представления о современных научных методах. Короче говоря, поскольку на тот момент я еще не научился играть в шашки вслепую, единственным способом не заснуть на лекции для меня оставалось покупать вестник скачек с ипподрома в Саффолк-Даунз и оценивать шансы той или иной лошади на победу.

«Возделывать наш сад»

В последних строках «Кандида» Панглос оглядывается на события из жизни Кандида - одновременно трагические и победные:

- Все события неразрывно связаны в лучшем из возможных миров. Если бы вы не были изгнаны из прекрасного замку, здоровым пинком в зад за любовь к Кунигунде, если бы не были взяты инквизицией, если бы не обошли пешком всю Америку, если бы не проткнули шпагой барона, если бы не потеряли всех ваших баранов из славной страны Эльдорадо- не есть бы вам сейчас ни лимонной корки в сахаре, ни фисташек.

- Это вы хорошо сказали,- отвечал Кандид. - Но надо возделывать наш сад.

Благодаря тому, что я нашел способ доучиться в Гарварде, началась цепочка событий, которая привела к тому, что я смог зарабатывать себе на жизнь. А это, в свою очередь, легло в основу моей будущей деятельности в качестве биржевого спекулянта.

На вводных курсах Гарварда каждую неделю в расписании стояла одна лекция какого-нибудь знаменитого профессора и две дискуссии, которые проводили выпускники иностранных университетов. Эти выпускники, очевидно, владели жалкое существование: жалованья им едва-едва хватало на то, чтобы покрывать расходы на еду и жилье. Но в конце их ждала награда: сертификат на преподавательскую деятельность и гарвардская степень. А это означало, что в дальнейшем им будет гораздо легче найти хорошую работу. Уже в те времена Университет Восточного Иллинойса принимал адъюнкт-профессоров Гарварда с распростертыми объятиями.

И уже в те времена Гарвард в совершенстве владел искусством предельного занижения жалованья ассистентам профессоров («Подумайте о престиже!»). Кроме того, университет не принимал на работу ни одного из своих выпускников, прежде чем они как минимум пять лет не проработают в какой-нибудь другой высшей школе. Именно из-за такой политики Гарвард потерял Пола Сэмюэльсона - знаменитого лауреата Нобелевской премии по экономике, который в 1960-е годы популяризировал кейнсианскую экономику в своих учебниках-бестселлерах. Сэмюэльсон - это классический образец гарвардского экономиста. Он во что бы то ни стало стремился попасть в Гарвард. В 1948 году он защищал в Гарварде докторскую диссертацию, посвященную взаимосвязанным влияниям потребления и капиталовложений на объем производства; эта работа по сей день считается одним из основополагающих экономических трудов. Но всего этого оказалось недостаточно, чтобы сломить гарвардское табу на прием своих собственных выпускников на работу. Кроме того, выпускников ожидал еще один неприятный сюрприз. За легкое поступление и беспрепятственное продвижение с курса на курс в конце концов гарвардским студентам приходилось расплачиваться донельзя завышенными стандартами выпускных экзаменов. Средняя ступень, А, считалась в те дни почти недостижимой роскошью.

Я быстро понял, что если наплюю на предметы младших курсов и с самого начала всерьез займусь предметами выпускных экзаменов (даже с опасностью превратиться в худшего студента в потоке), то, возможно, мне удастся дотянуть до В+. И это будет более чем приятной компенсацией за мою нелюбовь к систематической учебе.

Это решение оказалось правильным, и выпускные экзамены я выдержал сносно. Кстати, моя методика не прошла незамеченной. И с тех пор всякий раз, когда младшекурсник или явно ограниченный в интеллектуальном отношении студент брался за главные предметы выпускного курса, о нем говорили: «Играет в Нидерхоффера».

Годы спустя на приеме у Сороса я встретился с Василием Леонтьевым - основателем системы затраты/выход. На выпускном курсе он был моим профессором по микроэкономике, где я получил степень В+ (худший результат в моей группе). В то время основная идея Леонтьева состояла в том, что между производством и затратами труда и капитала на это производство существует фиксированная технологическая связь. С моей точки зрения, смысла в этой идее не больше, чем в убежденности некоторых русских, будто чудесное разнообразие товаров в американских супермаркетах - дело рук каких-то вашингтонских гениев планирования. Потом мне сообщили, что Леонтьев отрекся от своей теории, чего она, собственно говоря, и заслуживала. И все же этот ученый обладал блестящим интеллектом. Такие умы встречаются редко. Через двадцать пять лет после того, как мы с ним расстались в Гарварде, он меня вспомнил и сказал: «Ты и здесь играешь в Нидерхоффера. Снимаешь сливки со сделок Сороса. Тем же самым ты занимался и на моих лекциях». Временами, когда удача улыбалась мне, когда я покупал по низкой цене, продавал по высокой и вовремя закрывал позиции, партнеры говорили: «Ты сыграл с ними в Нидерхоффера».

Как «сыграть в Нидерхоффера» со спецкурсом

Как всегда бывает с добрыми делами, одно тянет за собой другое. В процессе поиска спецкурса «по методу Нидерхоффера» я нечаянно набрел на занятный вариант решения проблемы финансового выживания. В первую же неделю своего пребывания в Гарварде я заметил кучку горластых, широкоплечих, кряжистых парней, каждый вдвое меня тяжелее. Они входили в аудиторию следом за каким-то худощавым светловолосым джентльменом в очках. Этих парней я уже знал - они были членами футбольной команды. Я окликнул одного из них и спросил, что они тут делают.

«Понимаешь, у нас футбольные тренировки по четыре часа в день, и нагрузки - не чета вашим. Вы же - англофилы, игроки в сквош, боитесь лишний раз запачкать свои белые штаны. А у нас и травмы случаются на каждом шагу. К концу сессии мы чертовски выматываемся. Просиживать задницу над какой-нибудь паршивой курсовой сил просто не остается. Ну вот. А этот парень - Томми Терман. Он - мастер выискивать такие спецкурсы, на которых можно круглый год валять дурака. Его отец преподавал в Гарварде и был разработчиком одного из стандартных тестов интеллекта. Всем своим детям он выдает деньги в соответствии с их переходными оценками. Терман входит в команду по бриджу и много путешествует, поэтому учиться ему некогда. Вот он в начале каждого семестра и прикладывает всю свою сообразительность и опыт к тому, чтобы найти самый простой спецкурс. А мы ходим за ним следом и записываемся туда же».

Судя по всему, это была еще одна из традиций Гарварда, на которую все мало-мальски разумные младшекурсники набредали инстинктивно. Стив Уиздом окончил Гарвард на двадцать лет позже, чем я. Он рассказывал: «В наши дни «проводником» на легкие спецкурсы работал один хоккеист. Если Уилл куда-нибудь записывался, то мы знали, что проблем на этом спецкурсе не будет. Его просто тянуло на легкую жизнь, как июньского жучка - к воде».

Стиву это наблюдение весьма пригодились. Случилось так, что он вообще не посещал занятия по одному важному экономическому курсу и даже не читал рекомендованной литературы. Но как только он увидел, что Уилл входит в аудиторию к Сандерсу сдавать экзамен, все его сомнения как рукой сняло. И похоже, это был не единственный случай, поскольку при выпуске степени ниже «А» у Стива оказались всего по паре предметов.

Как «сыграть в Нидерхоффера» с зачетами

В наши дни искусство «играть в Нидерхоффера» с зачетами практически приобрело легальный статус. Адама Робинсона, несомненно, можно назвать мастером использования парадоксального мышления для получения хороших оценок. Адам - один из основателей «Принстон Ревью», а его книги, посвященные искусству улучшать результаты тестов посредством оценки исходных представлений авторов теста, ежегодно расходятся полумиллионными тиражами.

Адам и мой брат Рой, который тоже стал великим мастером в таких делах, составили список правил того, как надо сдавать зачеты и выступать на семинарах.

1. Никогда не пытайся сдать основной зачет в общем потоке. Приходи к преподавателю позже. Но учти: у тебя, будет масса соперников - те, кто уже провалился и пришел пересдавать, а также лоботрясы, не считающие нужным являться на зачет вовремя.
2. Если ты не очень тщательно подготовился к семинару, выскажись как можно раньше. Тогда будет меньше шансов, что тебя вызовут по какому-то определенному вопросу. Если на экзамене ты не знаешь какого-либо вопроса, придумай свой собственный вопрос и ответ на него.
3. Никогда не записывайся на спецкурс, который ведет мужчина, если туда уже записалось много симпатичных девушек (и наоборот). С этим принципом связан другой: преподаватели на зачетах и экзаменах доброжелательнее относятся к студентам противоположного пола. А поскольку преподаватели обоего пола строже спрашивают студентов, чем студенток, то юношам рекомендуется всячески маскировать свою половую принадлежность в письменных контрольных работах и тестах, а девушкам - наоборот, подчеркивать.
4. Старайся записываться на спецкурсы, куда никто не идет. Чтобы удержать свой курс на плаву, преподаватель не будет чересчур строг.
5. Избегай спецкурсов, которые ведут ассистенты-выпускники, старающиеся завязывать со студентами романы.

6. Старайся попадаться своему преподавателю на глаза как можно чаще. Если профессор хорошо тебя знает, ему будет трудно проявить строгость на экзамене.
 7. Не торопись блеснуть интеллектом на курсах, где оценки выставляются на основе того, как далеко ты продвинулся в течение семестра. В первых контрольных делай систематические ошибки, а потом постепенно избавляйся от них, чтобы улучшение было налицо.
 8. Запоминай и цитируй в контрольных работах и на экзаменах любимые афоризмы преподавателя.
 9. Изучай, как проходили экзамены в прошлом. Предыдущие вопросы и темы часто повторяются.
- Среди моих друзей оказалось много экспериментаторов, которые с интересом пытались прикладывать к своей деятельности самые разные умозрительные принципы. И обнаружилось, что ни одна система не работает настолько четко, как свод правил Адама Робинсона. Адам стал главным наставником для всей моей семьи (тем более что всех шестерых моих детишек постоянно мучили стандартизованными тестами). Когда я обратился к Адаму с вопросом, нет ли у него каких-нибудь современных разработок насчет стандартизованного тестирования, тот сообщил мне следующее:
- В большинстве стандартизованных тестов, где на каждый вопрос нужно выбрать один правильный ответ из нескольких вариантов, вопросы располагаются по убыванию сложности (примерно в соответствии с числом студентов, которые отвечают на них правильно). Это - отличная возможность для применения парадоксального мышления. Правильные ответы на первые, более простые вопросы будут очевидны для большинства; а ответы на последние вопросы из каждого раздела должны быть неожиданными. Иными словами, ответы на первые вопросы будут привлекательными, а на последние - отталкивающими. Отвечая на первые вопросы, надо выбирать тот вариант, который кажется вам правильным; а отвечая на последние вопросы - наоборот, тот, который кажется неправильным.
 - Применительно к стандартизованным тестам старый трюизм «Когда сомневаешься, выбирай первое, что подвернется под руку», - это залог ошибки. Поскольку на последние вопросы из каждого раздела люди чаще всего отвечают неправильно, значит, именно для этих вопросов правило «первого впечатления» не срабатывает.
 - Стандартизованные тесты, подобно таблице в кабинете окулиста или соревнованиям по прыжкам в высоту, рассчитаны на то, чтобы определить уровень некомпетентности тестируемого. Если только вы не стремитесь набрать идеальный счет, не пытайтесь подолгу размышлять над каждым вопросом. Заставьте себя отказаться от нескольких сложных вопросов, иначе вы не успеете справиться с остальными. Больше всего времени уделите не самым сложным и не самым простым вопросам, а заданиям средней сложности: обычно таких вопросов в тесте больше всего.
- Эти правила применимы и к игре на бирже. В начале торгового дня двигайтесь вместе с толпой, а ближе к закрытию торгов идите против течения. Если вас охватили сомнения, не вступайте в игру вовсе. Основную массу своего времени уделяйте ликвидным рынкам, на которых вам легче всего удастся предсказывать изменения. Забудьте о тех, которые надо проверять по сотне разнообразных индикаторов.
- В годы моего обучения в Гарварде первопроходцами «игры в Нидерхоффера» были те самые члены футбольной команды. При всем их природном простодушии из двадцати гарвардских футболистов пятеро стали докторами наук, несколько человек - профессорами, шестеро - адвокатами и еще шестеро - главными администраторами. Если вы хотите преуспеть в бизнесе, берите в партнеры футболистов!

Как заработать на жизнь

Я счел за благо тут же познакомиться с Терманом. Мы быстро сдружились и заключили договор: я буду давать ему уроки игры в сквош, а он - делиться со мной приемами делать деньги.

Терман снимал квартиру вне кампуса. Еженедельно он устраивал там игру в покер, приглашая своих друзей из футбольной команды. Познакомившись со мной, он и мне предложил присоединиться к игре.

Я принял его приглашение. На протяжении всего суточного марафона я неизменно дожидался, пока у меня не сложится идеальная младшая комбинация. К этому времени мои более нетерпеливые партнеры успевали прийти в отчаяние и повысить ставки до небес, чтобы хоть как-то сравнять счет. Потребность сравнять счет - вообще одна из тех привычек, которые могут обойтись игроку на бирже дороже всего. И, к сожалению, это привычка чрезвычайно распространена. Особенно же часто она проявляется после крупной неудачи.

Потому-то игроки на бирже бывают так нерешительны. В первое время, когда я терял десять или двадцать процентов, я говорил себе: подожду, пока цены вернутся на прежний уровень, и тут же закрою позицию. Разумеется, когда я закрывался, движение цен продолжалось, и я понимал: подожди я еще совсем немного, и я бы озолотился. Те же, кому удастся улавливать подобные моменты, и впрямь купаются в золоте.

Поправка на ветер

Еще в те дни, когда я только учился играть в теннис, я овладел искусством оборачивать препятствия себе на пользу: дело в том, что иногда приходилось тренироваться, сидя на стуле, или отбивать мячи крышкой от мусорного бака вместо ракетки. Потому-то постоянные ветры на гарвардских теннисных кортах в Солджерс-Филдз, дувшие со скоростью тридцати миль в час со стороны Чарльз-Ривер, не были мне помехой. Эти ветры прилетают с юга, зарождаясь над Атлантикой.

Моя стратегия как нельзя лучше пригодились на гарвардских теннисных кортах. Я стал первым среди лучших в теннисе на открытом воздухе, нарочно выбирая для состязаний только ветреные дни. Второй из лучших, Фрэнк Рипли, который впоследствии стал чемпионом США в парных соревнованиях, на самом деле был куда искуснее меня. Но мне все равно удавалось выходить победителем в каждом состязании с ним. Теннисные корты чаще всего ориентируют по оси север - юг, чтобы солнце не светило в глаза ни одному из игроков. Когда я играл на северной стороне корта, я изо всех сил бил как можно дальше, зная, что мяч снесет ветром внутрь поля. А играя на южной стороне, я пользовался крученной подачей, а ветер разгонял мяч еще на тридцать миль в час.

В игре на бирже я часто беру в расчет принцип асимметрии. Подъем цен довольно часто происходит U-образно. День или два цены плавно поднимаются, и, как правило, времени, чтобы приспособиться к этому сдвигу, всегда хватает. А спад цен обычно имеет форму перевернутой буквы V. Он случается неожиданно и быстро и, как правило, не оставляет возможности обдумать ситуацию. В любом случае приходится продавать. Но я всегда бываю верен своему правилу не применять так называемый здравый смысл, не предварив его расчетами. Я проверял этот феномен тысячу раз - и не обнаружив ровным счетом ничего в его поддержке. Сдохла еще одна «утка», каких вокруг биржевой игры множество.

Дождливая и ветреная погода в Гарварде бывает так часто, что осенний теннисный сезон длится всего несколько дней. А потом теннисисты переключаются на сквош. В свойственной мне манере я попытался усовершенствоваться в игре, прочитав кое-какие книги о сквоше. В книгах описывались подвиги таких великих чемпионов, как Амр Бей; я старательно брал на вооружение их приемы.

Барнеби застал меня за отработкой полного замаха назад, которым так славился Амр Бей. Он взглянул на мои книги и заявил, что я просчитался. Оказалось, я изучал книги по софтбоулу, а не по нашему американскому хардболу. Джек научил меня короткому замаху назад, при котором ракетка почти прижата к плечу, что обеспечивает точность, неожиданность и простор для обманных движений.

Тот же принцип оказался чрезвычайно уместен для большинства видов деятельности, требующих высокой мобильности, - в частности, для игры на бирже. Самые лучшие возможности обычно сваливаются на голову внезапно, как гром среди ясного неба, и исчезают в считанные секунды. Если для того, чтобы сделать заказ, тебе надо потратить много времени на подготовку, даже не мечтай тягаться с более подвижными соперниками.

Конфисковав мои книги, Джек привел меня в свой кабинет и прочитал короткую лекцию. «Помни, что ты играешь не в гольф. В теннисе все движется, каждую секунду все меняется. Ты играешь против соперника. Если б ты был один в зале, то удар, при котором мяч бьет в левую стену, а потом еще на дюйм рикошетит от дальней стены, был бы хорош. Но что, если твой противник стоит как раз в дальнем левом углу?!»

Я хорошо усвоил уроки Джека. На подаренном мне экземпляре своей книги «Как побеждать в сквоше» Джек написал: «Среди всех, кого я когда-либо тренировал... ты никогда не рассчитывал, что я сделаю за тебя твою работу. Каждую идею, которую я тебе подбрасывал, ты ловил, усваивал, приспособливал под себя и нередко даже развивал сверх того, что я тебе советовал. А идею самостоятельных тренировок ты с огромной пользой превратил в настоящую методику».

Эти регулярные и настойчивые «самостоятельные тренировки» я продолжал и тогда, когда занялся биржей: я был способен по 72 часа просиживать перед экраном, ожидая удачного момента.

Скромное величие

Если вы хотите сделать деньги, учитесь у Гарварда. Через неделю после того, как выпускник покидает стены этого заведения, ему приходит первое письмо из Гарвардского фонда или из его филиала. В дальнейшем примерно дважды в год раздается телефонный звонок от какого-нибудь бывшего однокашника с личной просьбой: «Как выросла твоя дочка Гэлт... ей уже двадцать... а как себя чувствует твоя дражайшая половина (взгляд в записную книжку)... Сьюзен?..» Можете не сомневаться, что Билл Гейтс, Уоррен Баффетт, Джордж Сорос, или арабский шейх, или еще кто-нибудь из десятки самых богатых людей мира в настоящий момент получили престижное приглашение прочитать в Гарварде курс лекций (или скоро получат, или уже дали свое согласие). Раз в году президент местного Гарвардского клуба или самой альма

матер пригласит вас на обед, чтобы обсудить какой-нибудь новый проект - срочный, невероятно эффективный и чертовски дорогостоящий. Неудивительно, что сумма пожертвований перевалила в общей сложности за 7 миллиардов. Правда, от такого изобилия мозги у администрации иногда заплывают жиром. В начале 1990-х годов Гарварду понадобились новые сооружения с оборудованием для сквоша. Меня попросили пожертвовать кругленькую сумму в шесть миллионов, необходимую для постройки двадцати кортов. (Только в Гарварде умеют тратить на один корт триста тысяч долларов.) Я подумал, что мне предоставляется неплохой случай увековечить имя Арти и для начала предложил миллион. Работник фонда смерил меня таким презрительным взглядом, какого я лишь однажды удостоился от метрдотеля в ресторане, когда привел с собой за компанию одного приятеля-бродягу. Пару минут спустя он вышел из моего кабинета, даже не сделав контрпредложения.

Глава шестая. О природе игр

В детстве, играя в «Монополию», я сам изобрел способ покупки и продажи акций в банке. Этим способом я пользуюсь и по сей день.

Джордж Сорос (объясняя приятелю секрет своего успеха)

Викки Соьер

«Викки!»

Нет ответа.

«Викки!»

Нет ответа.

«Куда подевался этот негодный мальчишка? Эге-гей, Викки!»

Тихий шорох. Мама оборачивается - и хватается за воротник. Если б я не задержался, чтобы стянуть дольку арбуза, только бы меня и видели!

«Куда это вы собрались, молодой человек? Ты еще не выучил упражнения на пианино. Вчера вечером ты обещал позаниматься музыкой».

«Но, мама, сейчас ведь лето. Я только чуть-чуть поиграю на улице, а потом позанимаюсь. Честное слово».

«Я уже сто раз это слышала. Ну-ка,-ступай...»

«Мама!!! У тебя за спиной!...»

Мама испуганно оборачивается. Этой доли секунды мне хватает, чтобы выскочить за дверь.

Само собой, я понимаю, что вечером мне придется объясняться с папой, но, с моей точки зрения, это недорогая цена за то, чтобы весело провести субботний день.

С бейсбольными открытками в кармане куртки, с мячиком в кармане брюк, с долькой арбуза в одном кулаке и с пригоршней цветных шариков - в другой я мчусь по улице навстречу новому летнему дню. Вот так и начиналась моя школа жизни на улицах Брайтона.

«Шломо!!! - кричу я, отбежав шагов на двадцать в сторону от переулка, в котором стоит наш дом. - Пошли, играть в мяч на ступеньках! Спорим, я буду первым!»

Еще за тридцать лет до того, как я стал играть на бирже, я уже дерзал испытывать удачу. Тацит рассказывает, что древние германцы, играя в кости, нередко ставили на кон свою свободу. «Тот, кто проигрывал, попадал в рабство и покорно позволял связать себя и выставить на продажу на рынке... Саксы, даны и норманны отличались не меньшим пристрастием к игре». Но мне в случае проигрыша грозит лишь простоять какое-то время спиной к Шломо, пока тот будет бить по мне мячом.

Мяч на ступеньках

Как явствует из самого названия этой игры, в мяч на ступеньках играют на внешних лестницах домов. Если поймашь мяч после того, как он один раз отскочит от земли, получаешь 5 очков; если поймашь на лету - 10 очков; а если мяч отскочит от ребра ступеньки, но ты его все-таки ухватишь, то наберешь сразу 100 очков. Выигрывает тот, кто первым набирает 1000. В этом развлечении мастерство и случайность уравновешены примерно так же, как и в большинстве других игр. Самая важная стратегическая задача во всех играх такого рода - найти баланс между агрессивностью и осторожностью.

В биржевой игре существует индекс Шарпа, по которому оценивают соотношение степени риска и вознаграждения за этот риск. Все рейтинговые службы и их клиенты учитывают этот индекс. Игра в мяч на

ступеньках так же тщательно учитывает степень риска в системе подсчета очков.

В брайтонском варианте этой игры важно не терять голову. Возможно, именно благодаря этому я научился впоследствии играть в сквош без ошибок и держаться на бирже без сбоев по 12 месяцев кряду. Я всегда стараюсь помнить про фактор неопределенности. В игре в мяч на ступеньках неопределенность была совершенно хаотичной. Разница в миллиардные доли дюйма вела к двум совершенно противоположным результатам. Если я попаду мячом в ребро ступеньки, мяч, отскочив, может удариться в двери; выбежит разгневанный хозяин дома и окатит нас ведром воды. Если угол полета немного иной, мяч может приземлиться по другую сторону улицы, в огороженном саду Козна, где злобный доберман спит и видит, как вцепиться в наши штаны. Чтобы соблюсти справедливость, за мячом к доберману должен был отправляться тот, кто последним коснулся мяча перед этой катастрофой.

Впрочем, игроков это не особенно смущало. Ведь если слишком перестраховываться и бить мячом по нижним ступенькам, то противник быстро наберет 1000 очков. А мне вовсе не хотелось сносить наказание, положенное проигравшему. Кроме того, в угловом доме жила девчонка, которая мне нравилась, и я не мог допустить, чтобы она увидела из окна мое унижение.

На сей раз я позволил себе чуток расслабиться. Я целуюсь в одну из нижних ступенек, чтобы избежать свидания с доберманом. Но - увы!.. как раз сегодня хозяйину дома хочется спокойно отдохнуть. Мяч попадает в дверь - и хозяин вызывает полицию. Полицейские грозятся арестовать нас, если мы не прекратим игру. Как всегда, при виде властей, нагрянувших с неожиданной ревизией, мною овладевает ужас. Я чувствую в этот момент, что готов на все, лишь бы избежать расплаты. «Здравствуйте, офицер. Спасибо, что приехали. Простите, я вовсе не хотел причинять неудобства». Разумеется, я веду себя как последний подхалим. Но этот эпизод с полицией весьма пригодится мне в будущем, когда я начну играть на бирже. Офицер самодовольно ухмыляется: ему приятно чувствовать свою власть над мальчишками. Точно так же потом будут ухмыляться правительственные агенты, явившиеся для ревизии. Офицер ухмыляется, а мы, обливаясь потом, рассыпаемся в извинениях.

Как опасно быть в гуще событий

«Эй, блондинчик! Тяни соломинку!» - кричат мне. Мы выбираем места для игры в «мартышку». При игре в мартышку двое стоят друг против друга и перекидываются мячом, а «мартышка» посередине пытается этот мяч перехватить.

Основная масса денег, вкладываемых в рискованные операции, проходит через руки посредников. В моей индустрии этих посредников называют торговыми менеджерами. Ежегодно они получают от двух до четырех процентов активов. Это вроде бы немного, и клиентам нетрудно решиться прибегнуть к их услугам. Опыт этих посредников гарантирует, что они найдут отличного советника. Но после того, как этот отличный советник обернет вас до нитки, что останется?!

Решаясь на рискованные инвестиции, люди обычно стремятся так или иначе застраховаться. Их утешает мысль о том, что можно довериться авторитетному «вожаку». Столкнувшись с возможностью принять участие в торгах агрессивным портфелем ценных бумаг взаимного фонда, девять из десяти предпочтут продавать, а не покупать. Кому нужна компания, вложения которой на рынке не ценятся в десять миллионов раз дороже, чем размер докторского оклада? Однако если размеры фонда сертифицированы, если вам известен рейтинг, если вы располагаете информацией о прошлых сделках, то вкладывать деньги становится уже не так рискованно. Поэтому у многих возникает желание броситься в гущу событий. Я-не исключение. Я тоже боюсь покупать, когда рынок резко идет вверх, и продавать, когда происходит резкий спад. А затем, сориентировавшись в обстановке, когда скачок цен уже на излете, я, наоборот, горю жаждой деятельности. Часто я иду на компромисс: отдаю лимитированный заказ на куплю по цене ниже рыночной, когда какой-нибудь рынок терпит крах. На самом деле нет ничего хуже, чем такой компромисс. В половине случаев мне успевают перебежать дорогу последователи тенденций и прочие активные хеджеры. А в тех случаях, когда я вообще не отдаю заказ, происходит фантастический подъем цен.

Гэлтон узнал немало интересного о стадном поведении человека, когда путешествовал с быками по Африке. Как только сгущались сумерки, все быки бросались в свои загоны. Чтобы использовать быков для перевозки грузов, самое главное было найти для них вожака. Если одного быка отделяли от стада, он жестоко страдал до тех пор, пока не разыскивал стадо и не попадал снова «в гущу событий». Это, по крайней мере, было удобно для пастухов: они знали, что если вдали виден хотя бы один бык, то все стадо в полном порядке. Гэлтон приходит к выводу, что «быки сбиваются в стадо именно потому, что не могут полагаться только на себя и верят в других». Этот принцип он переносит и на людей: «Подавляющее большинство людей от природы склонны избегать ответственности, которая связана с самостоятельной позицией и

самостоятельной деятельностью. Они прислушиваются к «гласу народа» даже тогда, когда понимают, что этот «народ» - всего лишь сборище ничтожеств». Стадный инстинкт объясняет в природе человека многое. И в игре на бирже он проявляется не в меньшей степени, чем в выборе лотерейных номеров. В лотереях концентрация заказов на популярные номера настолько велика, что если выигрыш все-таки попадает на один из них, то сумму его приходится делить почти до бесконечности.

Торговля «в гуще событий» - вернейший путь к катастрофе. Если вы идете в ногу с толпой, вы обречены на проигрыш. Разумеется, примыкая к большинству, вы получаете поддержку, «чувство локтя» и чувство собственной значимости. Но заодно повышается вероятность того, что вам достанется короткая соломинка. Капитан держит в кулаке соломинки. На вид все они - одинаковой длины, но мы-то знаем, что одна - короткая. Я вытаскиваю среднюю соломинку. Разумеется, она - короче остальных. И вот я - «мартышка». Вспоминая сейчас о детской игре в «мартышку», я замечаю, насколько она похожа на взрослые игры в период, когда вместо старых, просроченных облигаций выпускают новые. Немногочисленные профессионалы перекидываются между собой миллиардными суммами, а мелкие сошки вроде меня всякий раз вытаскивают короткую соломинку. Один из крупных правительственных дилеров взял за правило подавать фальшивые заявки, чтобы загонять рынок в угол в такие периоды. Иногда такие заявки подавали от имени моей фирмы без моего ведома. Однажды я крупно проиграл на короткой позиции, и отчасти в этом были повинны те самые фальшивые заявки. Представители регуляторных агентств явились в мой офис и самодовольно ухмыльнулись. Я с униженным видом начал распинаться перед ними, доказывая, что я ни в чем не виноват. Они удалились приговаривая на ходу: «Вот видите, какие мы честные и справедливые!» Когда я проигрывал на теннисных турнирах из-за того, что посылал мяч в середину корта, Арти всегда смеривал меня презрительным взглядом.

10 мая 1996 года я решил полагаться на себя. Ожидалось 0,5%-ное повышение РРІ. При открытии торгов я отдал крупный заказ на куплю - и «сделал ноги», когда облигации и акции поднялись на один процент. Я всегда упрекаю своих коллег в бесхарактерности: они не решаются доходить до грани. А леди удача любит тех, кто рискует.

В наказание за проигрыш «мартышку» пропускали через «мясорубку». Старшие ребята недолюбливали меня и надевали медные кастеты. Когда я доходил до конца строя, моя задница покрывалась синяками. Когда центральные банки играют против меня, я стараюсь дождаться момента, когда получит прибыль кто-нибудь, располагающий конфиденциальными сведениями. А затем - начинаю бороться изо всех сил, чтобы спастись от преследователей. Обычно по вечерам остаются только три основных «мясорубки»: Японский банк, Английский банк и Бундесбанк.

Центральные банки атаковали меня 15 августа 1995 года когда я держал короткую позицию по доллару против йены. «Победить их вам не удастся, но в ваших силах заставить их бояться вас», - сказал мне скромный бывший гарвардский босс в государственном казначействе США по поводу свитча *[Свитч - осуществляемые центральными банками операции обмена национальной валюты на иностранную с обязательством обратного обмена. - Прим. пер.]*, который они устроили.

Оценив свои позиции и понимая, что это, возможно, конец, я взглянул на фотографию «Титаника». «Передай Сьюзен, что я играл до конца», - сказал я своему ассистенту Лопесу, повторяя предсмертные слова Бена Гуггенгейма, с которыми тот обратился к своим товарищам, когда нос корабля погрузился в воду. Правда, в отличие от Гуггенгейма, который сменил спортивную одежду на смокинг со словами: «Я хочу умереть джентльменом», - я в таких ситуациях предпочитаю свободную одежду, которая нигде не жмет и не заставляет потеть. Если бы я был пассажиром «Титаника», не сомневаюсь, что последние моменты своей жизни (усадив Сьюзен и детей в спасательную шлюпку) я посвятил бы совершенствованию в сквоше. На «Титанике» был корт для сквоша. Один из выживших в катастрофе рассказывал, что перед тем, как корабль затонул, он встретился с профессиональным игроком в сквош и заметил в чисто английской манере: «Полагаю, завтрашний урок нам следует отменить». Другие миллионеры до последнего момента сидели за карточным столом. Оркестр продолжал играть жизнерадостные песни и лишь напоследок исполнил прощальный гимн «Осень».

Лови момент

Малыш Ринголевио собирает команду для игры в прятки. Половина команды - водящие - считают до десяти, остальные тем временем прячутся. Если спрятавшегося находят, осалить его недостаточно: надо дотащить его до «тюрьмы». Пленник освобождается лишь в том случае, если его осалит кто-нибудь из его партии. Игра продолжается полчаса; затем стороны меняются местами и играют еще полчаса. Побеждает та партия, которая наберет больше пленников.

Ринголевио выкрикивает считалку:

Обезьянка, пива банка,
Кто выходит- обезьянка!

Выбор падает не на меня, и Ринголевио добавляет: «Раз, Два, три - выходи!» Он - мастер считать слоги и добавляет ровно шесть, чтобы я не оказался в одной партии с Эвазо - здоровенным парнем, от которого не удавалось уйти еще ни одному пленнику. Само собой, меня это не устраивает, и я притворяюсь, что растянул ногу. Капитан пугается: он не хочет подвергать мою жизнь опасности, чтобы мой папа не запер их всех в подвале, как уже было однажды, когда они сломали мне нос. Я пошел по стопам Арти, который ломал нос пять раз, когда играл в футбол без шлема на песчаных пляжах Брайтона.

Игрок на бирже должен уметь приспосабливаться к быстро меняющейся обстановке. Одну из самых выгодных сделок я заключил после того, как в 1995 году, пообедал с одним индийским игроком в сквош, узнал, что официальная арендная плата за квадратный фут земли в Бомбее в 10 раз дороже, чем в Нью-Йорке. Но зато бомбейская фондовая биржа в соответствии со своими доходами была вполнину ниже уровня США. И я, забыв обо всем на свете, купил акции.

В тот раз в игре в прятки моя стратегия все-таки не сработала. Эвазо и еще трое старших парней заметили меня. Я - всего на десять ярдов впереди. Бегать тогда я не умел и выдыхался почти мгновенно. Но зато я всегда умел предчувствовать движение противника и ускользать. Я ныряю в переулок, перепрыгиваю через забор и прячусь в конуре добермана.

Тем самым я, в сущности, повторяю спасительный маршрут Колтера - одного из первопроходцев, участвовавшего в экспедиции Льюиса и Кларка. В 1808 году его поймали индейцы-блэкфуты. Его раздели догола и дали возможность бежать; но если бы его поймали, то 500 индейцев наверняка замучили бы его насмерть. И он спасся. Он ухитрился пробежать пять миль за двадцать пять минут, убив одного из преследователей, а потом нырнул в ручей и спрятался в норе бобра. Как известно, попасть в бобровое жилище можно только из-под воды. Когда стемнело, Колтер выбрался на волю и доплыл до безопасного места.

Индейцы, гнавшиеся за ним, пробежали мимо норы, даже не сообразив, что он может прятаться там. Им и в голову не могло прийти, что человек способен забраться в бобровый домик из-под воды. Точно так же и моим преследователям не могло прийти на ум, что кто-то способен забраться в конуру добермана. К счастью для меня, этот доберман любил арбузы.

Тридцать лет спустя, когда я держал короткую позицию по серебру номинальной стоимостью в 20 раз выше моей доли, Ханты вдруг начали поднимать цены. В течение двух дней цены на серебро поднялись от 10 до 45 долларов за унцию. Но я нашел путь к спасению - свою бобровую нору. Сначала я купил «спот» на месяц с повышением на 1 доллар за день, а затем проделал «свитч» со своими короткими позициями: продал «спот» и купил «форвард». Не успел я и глазом моргнуть после этого крутого маневра, как серебро упало от верхней до нижней дневной границы. Прокатился слух, что Ханты продают. Никогда я еще не испытывал такой досады. И все же, если бы я не покрыл свои короткие позиции по 11 долларов за унцию, я уверен, что просто-напросто сыграл бы в ящик.

Цепочки

Шломо достает колоду карт. «Давайте сыграем в «глиняный ком». Водит тот, у кого младшая карта!» Он тасует колоду и раздает всем по одной карте. Эвазо достается младшая - тройка трэф. Теперь, как только Эвазо кого-нибудь осалит, они хватаются за руки и дальше бегут вместе. Когда мы играли с девочками, игра прекращалась, как только в эту цепочку, похожую на молекулы ДНК или РНК, включалось четыре игрока. Но сейчас ограничений не было. К тому моменту, как число игроков в «глиняном коме» доходило до двадцати, вся эта цепочка начинала до удивления напоминать диаграммы белков в современных учебниках биологии. Основами стратегии в этой игре были отчасти скорость и сила, а отчасти - умение действовать согласованно.

Хороший спекулянт выстраивает свою позицию на основании, за которое цепляется длинная и гибкая цепочка сделок. Возможность создать такую цепочку возникает пару раз в год, и при удачном стечении обстоятельств на ней можно выиграть до триллиона. Допустим, доллар слабеет из-за того, что правительство понижает процентные ставки перед выборами. Больше всего от этого выгадывает марка, поэтому мы ее покупаем. Сильные рынки создадут спрос на немецкие облигации и акции. Покупаем понемногу того и другого. Фунт стерлингов и лира сдают позиции, чтобы удержаться. Продаем их, а заодно продаем английские и итальянские акции и облигации. Вся система поддержки погружает в хаос, что отрицательно сказывается на делах Мексики. Избавляемся от песо. И так далее.

ДНК и РНК - основные строительные «кирпичики» жизни - состоят из четырех простых единиц. Азбука Морзе - всего из двух знаков. Поэтому помните: если вы «навесите» на свою позицию слишком много разнородных элементов, цепочка станет неуправляемой. Если, к примеру, Бундесбанк решит, что цена доллара слишком занижена и попытается тебя поймать, то цепочка может оборваться прямо у основания. А это может иметь катастрофические последствия. Зловещий пример того, к чему ведет распухание цепочек, представляет собой описание механизма развития рака в учебнике биологии Малона Хогленда и Берта Додсона «Иногда в клетке появляется дефект. Она, так сказать, превращается в социопата: начинает делиться не по правилам, дерется с соседями, а затем решает отправиться в дальние края. Эта взбесившаяся клетка и есть клетка рака». Если бы всякий раз, когда спад доллара начинался по причине заявления Бундесбанка («Они просто взбесились на этой пресс-конференции!»), мне платили бы доллар, я бы купался в золоте. К сожалению, схемы не стоят на месте. «Перемешаться!» - кричал водящий, и мы перестраивали ряды, чтобы сбить с толку убегающих. То же самое проделывает и рынок. Удержаться на плаву поможет только пристальное внимание к принципу постоянно меняющихся циклов.

«Леди, это я сделал!»

«Давайте сыграем в «Леди, это я сделал!» - кричит заводила.
«Сортируетесь!» - тут же вопит другой мальчишка ему в ответ. Быстрее, чем Уолтер Джонсон, который был способен увести баранью котлету из-под носа у голодного волка, еще двое выкрикивают: «Чур, я кидаю камень!» Все, они - в безопасности. А я опоздал. Именно мне теперь придется звонить в дверь к леди, живущей на втором этаже. Цель игры состоит в том, чтобы дожидаться, пока леди откроет дверь, завопить: «Леди, это я сделал!» - а затем броситься наутек, прежде чем она успеет закрыть дверь и задуматься, что же произошло. Я стою перед дверью, собираюсь с духом. На пороге появляется симпатичная девушка. Но прежде, чем я успеваю открыть рот, она с улыбкой произносит: «Леди, это я сделал!» Какая досада! А я так надеялся...
Игра окончена. Примерно так же я чувствую себя, когда звоню дилеру за квотой. В промежутке между тем, как я произношу «Алло!» и «Десять миллионов, будьте так любезны», - цены на фьючерсы меняются на 20 пунктов против меня. Ну что ж, по крайней мере, я успел сказать «алло». А если твой звонок все-таки удастся, дилеры ставят тебя «в очередь», чтобы удостовериться, что ты не подшутил над ними, звоня одновременно с двух телефонов.
Точно так же однажды опередили Джесси Ливермора, когда он втайне дал указание телеграфисту во Флориде продать линию по производству стали. Какие-то отставные спекулянты из Чикаго ухитрились перехватить и расшифровать телеграмму.
В 1979-1980 годах, в периоды крупного повышения цен на золото и серебро, многие брокеры нанимали шпионов, которые должны были ставить их в известность, когда брокер Бункера Ханта входил в лифт, чтобы подняться на восьмой этаж «Мирового торгового центра», где находился главный офис товарной биржи. К тому моменту, когда он выходил из лифта, цены подпрыгивали еще на полдоллара, прежде чем Техасец успевал поднять их сам.

Гадесу на заметку

Игры окончены. Темнеет. Матери уже зовут детей по домам, ужинать. Фредди тоже зовет мама. Тот не обращает внимания, и тогда мама издает дикий вопль и брыкает ногой, как каратист.
Двадцать пять лет спустя я стою на торговой площадке СВОТ. Как обычно, здесь царит безумие. Глядя на концентрические круги питов - отсеков для заключения сделок по разным товарам, - я невольно вспоминаю о кругах Дантова ада:

Там вздохи, плач и иступленный крик
Во тьме беззвездной были так велики,
Что поначалу я в слезах поник.
Обрывки всех наречий, ропот дикий,
Слова, в которых боль, и гнев, и страх,
Плесканье рук, и жалобы, и вскрики
Сливались в гул, без времени, в веках,
Кружащийся во мгле неозаренной,
Как бурным вихрем возмущенный прах...

Ад, Песнь 3

Чтобы среди всего этого шума, возгласов и причитаний можно было услышать друг друга, клерки бурно жестикулируют. Они выработали свой язык жестов. В данный момент все клерки, как по команде, чешут в затылках - карикатура на сборище потрясенных душ, неожиданно очутившихся на берегу Ахерона. Джим Бальдуччи (который на самом деле еще совсем не лыс [*От англ. bald - «лысый».* - Прим. пер.]) только что продал две тысячи.

А теперь клерки хлопают себя по затылкам. Я вспоминаю о душах насильников, отряхивающих с себя капли огненного дождя. Брокер по прозвищу «Боль в затылке» продал по-крупному.

А вот поступил заказ от крупного хеджера - моего главного соперника. Клерк скрещивает руки. Этот фонд всегда отдает «безгрешные» заказы - без единой неточности.

Мое внимание приковывает толпа брокеров, так и брызжащих воодушевлением. Все они машут руками какому-то человеку. Это, должно быть, демон, стоящий над озером с кипящей кровью. Они сгрудились вокруг него, и вот он уже похож на нового грешника, а брокеры - на чертей, к которым он угодил в лапы. Все клерки согнули в локте правые руки и медленно, ритмично покачивают ими над вытянутыми левыми руками. Я в ужасе придвигаюсь ближе к своему проводнику. «О чем это они?» - спрашиваю я. Оказывается, этот несчастный, угодивший в лапы к чертям, - мой собственный брокер по прозвищу Мясник. Вот так-то. Он только что подал лимитированный заказ от моей фирмы, а другие брокеры осаждают его, уговаривая поделиться. Другого моего брокера зовут Карманом, а жест, которым его обозначают, похож на тот, которым из кармана достают бумажник.

«Входящие, оставьте упования!»

Когда меня звала мама, она нередко делала жесты, какими на пианино играют сонату. «Викки! Пора заниматься!» Тридцать лет спустя тем же жестом обозначали виртуозного брокера Тома Болдуина. В 1995 году моим клиентом стала одна из пяти фирм Болдуина, однако она отказалась от моих услуг, когда я сделал ошибку при сдвиге иены.

Эй, это нечестно!

У нас в квартале появился новенький. Я предложил ему сыграть партию с бейсбольными открытками. Первый игрок называет, сколько у него карточек, и выкладывает их на тротуар. Одни открытки при этом ложатся вверх картинкой, другие - вниз. Второй игрок должен вытащить столько же карточек. Он выигрывает, если количество карточек, легших лицевой и обратной стороной, совпадает. Новенький оказался разбойником с большой дороги. На нем - шляпа и рубашка на пуговицах. После того как он выиграл семь раз подряд, я усомнился в его честности. Присев на корточки, я внимательно присмотрелся к его открыткам. Последняя карточка, которую он положил, показалась мне какой-то странной. Я разглядел ее: у нее оказалось две лицевые стороны! Этот проходивец расщепил слою ламинированных открыток и склеил их так, что у него получились карточки с двумя лицевыми и двумя оборотными сторонами! Когда его обман раскрылся, мы отобрали у него фальшивые открытки и избили до полусмерти. Разбойники не редкость и на торговых площадках бирж.

В 1992 году один из таких разбойников переступил порог СВОТ. Его трюк состоял в том, чтобы делать крупные заказы и, если заказ выигрывал, указывать правильное название клиринговой фирмы, а если проигрывал - неправильное. Он продал облигации; цены существенно упали. Я закрыл свои длинные позиции с большими убытками. А секунду спустя этого обманщика разоблачили ребята на площадке. Они купили наудачу, полагая, что его клиринговая фирма в случае неудачи покроет убытки. Когда разбойника отправили в тюрьму, СВОТ ввела кодированную систему фотоидентификации, срабатывавшую при входе в зал.

В прошлые времена всякого спекулянта, по вине которого фирма несла крупные убытки, в прессе клеймили как «разбойника». Я предлагаю следующую галерею трейдеров-разбойников:

Трейдеры-разбойники

Имя	Объем сделки, доллары	Инструмент	Компания
Николас Лисон	1,4 млрд	Никкей	«Барингс»
Тошихиде Игуси	1,1 млрд	Долгосрочные казначейские облигации	«Дайва»
Роберт Ситрон	2 млрд	Облигации	«Оранж Каунти»
Дэвид Аскии	500 млн	Закладные	«Гранитный фонд»
Джо Джетт	1 млрд	Календарный спрэд по сырой нефти	«Металгезельшафт»
Metallgesellschaft	1 млрд	Ценные бумаги, подкрепленные	«Киддер Пибоди»

		закладными	
Хуан Пабло Давила	1 млрд	Медь	Чилийское правительство
Виктор Гомес	70 млн	Мексиканские песо	Химический банк
Джей Голдингер	100 млрд	Облигации	«Капитал Инсайт»
Ясуо Хаманака	2,6 млрд	Медь	«Сумитомо»

Когда один из моих трейдеров несет крупные убытки, мы с партнерами даем ему прозвище Разбойник. В отличие от некоторых моих коллег, я не пишу своим клиентам памятных записок, в которых возлагал бы вину за свои недавние потери на какого-нибудь анонимного разбойника. Я боюсь, что тогда они могли бы поставить под сомнение и мои прежние победы. И придется объясняться: «Нет, сэр, это - не аноним».

Я иду играть

Я бегу к дяде Хауи, чтобы тот вызвал на состязание Харвея - второго из лучших игроков в открытки. Они будут играть в игру под названием «Кто ближе к стене».

Когда я был маленький, ценность мальчишки измерялась величиной его коллекции открыток. Чтобы достать открытку с портретом Джекки Робинсона, мы готовы были переплыть Атлантический океан. В бруклинском варианте игры «Кто ближе к стене» два игрока усаживаются на тротуар и по очереди швыряют открытки в стену здания в шести футах от них. Тот, чья карточка приземлится ближе к стене, забирает обе открытки. Чтобы поддержать дядю Хауи, я вручаю ему 200 открыток - более восьмидесяти процентов своей коллекции. Дядя Хауи крепко стискивает карточку двумя пальцами, а потом «выстреливает» ею в сторону стены. Поначалу он выигрывает. Но постепенно карты стираются, теряют упругость, и Харвей начинает брать верх, поскольку пользуется простым броском. Циклы меняются - точь-в-точь как на рынках и в азартных играх. Примерно час спустя Хауи теряет все свои открытки и 199 моих. В последний момент он собирается с силами и выигрывает. Теперь у нас - две открытки. Победитель имеет право выбирать, сколько карт должно быть в следующем броске. Хауи говорит: «Две». Предвидя верное банкротство, я начинаю плакать. Хауи не сдаётся - и отыгрывает все мои открытки, кроме десяти.

Мы закончили почти так же, как начали. Кровь приливает к сердцу и отливает, птицы улетают на юг и возвращаются обратно, а к смерти мы подходим почти такими же беспомощными, какими были при рождении на свет. «Каждая биологическая последовательность, будь то цепочка белков в процессе поглощения молекулы сахара или же сложная экосистема, в которой происходит обмен материи и энергии, проявляет тенденцию к саморегуляции, подобно паровому двигателю» (Малон Хогленд, Берт Додсон). Позднее я упрекаю Хауи за то, что он поставил на один-единственный бросок все, что мы имели. Он отвечает: «Если ты собираешься играть, единственный способ это делать - собственно играть. В игре не проигрывает только букмекер, потому что он все равно получает свои пять процентов комиссионных». Этот совет я не забыл. Зачастую, когда мне чертовски не повезло с какой-нибудь спекуляцией, я тут же делаю еще одну крупную ставку. «Ты идешь отыгрываться?» - спрашивает Сьюзен. «Я иду играть», - отвечаю я, даже когда напуган до полусмерти. Что было верно для Хауи сорок три года назад, то верно и для меня сейчас.

Я так счастлив, что получил обратно свои открытки! Нет больше счастья для игрока, чем восстать из гроба, и нет ничего страшнее, чем расстаться с тем, что ты только что выиграл. Психологи, изучавшие это явление, назвали его «эффектом передачи». Если вы владеете продуктом, то согласитесь расстаться с ним только за цену, значительно более высокую, чем та, за которую вы его приобрели. Если же вы покупаете товар, вы не согласны платить за него больше, чем он реально стоит. В августе 1995 года мои клиенты всерьез разозлились на меня: за предыдущие 15 месяцев я принес им 150% прибыли, но за один день потерял 20%. Но зато в марте 1996 года они готовы были носить меня на руках: в один день я потерял 30%, но затем в течение месяца 5% вернул.

Животный инстинкт

В детстве я обожал игры, и с годами эта страсть не покинула меня.

Животные тоже любят играть. Выдры катаются вниз по скользким от грязи склонам речных берегов. Бурые медведи, кувыркаясь, съезжают с пригорков, а потом опять забираются наверх, чтобы снова скатиться.

Морские выдры подбрасывают своих детенышей в воздух и ловят их на лету. Львята играют с материнским хвостом, обучаясь выслеживать и ловить добычу в прыжке. Гориллы развлекают своих детенышей разными забавами. Морские львы подбрасывают и подхватывают камешки. Кошек мы держим в доме отчасти для

того, чтобы наблюдать за их играми: они умеют так весело играть с веревочкой, с клубком шерсти или с мышью!

Как и у людей, у животных есть свои правила игры. Как пишет Йохан Хейзинга в «Homo Ludens», этом шедевре среди трудов, посвященных теме игры, «[щенки] приглашают друг друга поиграть неким подобием церемониальных поз и жестов. Они соблюдают правило, что нельзя, например, партнеру по игре прокусывать ухо».

Игра или жизнь

Как и животные, мы многому учимся на материале игры. Почему же происходит так, что эти уроки становятся основой всего нашего дальнейшего успеха в жизни?

Я уже давно пытаюсь найти ответ на этот вопрос. Боюсь, что те, кто не усвоил уроки игры, обречены на банкротство.

Все настоящие игроки (и даже большинство академиков) признают, что жизнь есть игра. Отправной точкой рассуждений Карла Зигмунда в «Играх жизни» является идея, что жизнь, подобно игре, часто становится предметом расplat и сделок. Игры помогают нам изучать жизнь и понимать ее. Если вы - игрок, вы это понимаете. Слободкин в своих книгах «Простота и сложность» и «Игры интеллекта» указывает, что игры, несмотря на свою упрощенческую природу, содержат в себе стержневой элемент культуры. Цель игрока - достичь стандарта совершенства; толь-в-толь то же самое требуется и в реальной жизни.

Социология спорта - это золотая жила для академических ученых. Многие предаются рассуждениям о том, что в командных играх каждый игрок сложным образом взаимодействует со своими союзниками и противниками; здесь опять-таки проводится параллель с реальной жизнью. Георг Зиммель, основоположник формальной социологии, и Норберт Элиас, основатель символической социологии, подробно писали о том, как игры готовят нас принимать в расчет непредумышленную взаимозависимость, возникающую на основе предумышленных взаимодействий.

Уверен, что по любому виду спорта (будь то гольф, теннис, каратэ или рыбалка) найдется хотя бы одна книга или статья, связывающая этот спорт с игрой жизни. Джон Апдайк замечает: «Гольф - это жизнь, а жизнь - это уроки». Питер Бьяркман приходит к выводу в отношении бейсбола: «В бейсболе отражаются сезонные и суточные циклы жизни. Колебания и повторяющиеся циклы длинного летнего сезона бейсбола передают самую сущность повседневного человеческого бытия».

В отношении бейсбола эта метафора настолько распространена, что ее давно уже считают стандартной. В «Энциклопедии бейсбольных цитат» - одной из самых увлекательных и полезных книг, когда-либо попадавших мне в руки, - «избитыми» считаются все сравнения этой игры с «жизнью, Землей и космическим порядком». В целом, это справедливо, но все же Уилли Мэйс высказывается слишком хорошо, чтобы пропустить эту цитату: «Бейсбол - это игра. Кроме того, это - бизнес. Но в первую очередь это - замаскированная битва. При всей его элегантности и неторопливости, бейсбол таит в себе настоящую ярость сражения».

Барт Джаматти, который в 1980-е годы был президентом Йельского университета, а в 1988 году стал членом бейсбольного комитета, отлично понимал, насколько затягивает человека сущность игры. Пытаясь объяснить, почему он вошел в бейсбольный комитет, Джаматти сказал: «Данте, наверное, был бы в восторге... Многие люди, хорошо меня знающие, до конца своих дней не поймут, почему я занялся таким несерьезным делом, как бейсбол... но если бы они только знали!..»

Говорят, что, кроме всего прочего, игра помогает снять напряжение... разумеется, если вы не участвуете в ней лично: на футбольных матчах в Европе и Южной Америке смерть игроков давно уже не считается чем-то из ряда вон выходящим. Вернее было бы сказать, что игра позволяет по-новому взглянуть на мир. «Нэйшнл Инквайрер» сообщает, что во Флориде клиенты одного брокера пытались и убили его в наказание за ущерб, который он причинил им. Подобные трагедии непредсказуемы, подобно паникам на бирже, но, оказывается, они со временем происходят все чаще. В Индии в 1995 году во время крикетного матча семь человек погибло, а сотни подверглись тяжелым ранениям, что ощутимо ударило по моему кошельку, так как на тот момент у меня были длинные позиции по индийским ценным бумагам.

Хронология панических сдвигов цен вверх и вниз на главных фьючерсных рынках с 1986 по 1996 год приводится в таблице 6.1. Подобно смертельным несчастным случаям в спорте, крупные сдвиги в ценах на валюты учащаются. Пять из восьми крупнейших пятидневных сдвигов в ценах на валюты за последние пять лет пришлось на 1995 год.

Таблица 6.1. Крупнейшие однодневные и пятидневные изменения в ценах на главных фьючерсных рынках, 1986-1996

Товар	День недели	Дата	Сдвиг	Подъем	День недели	Дата	Сдвиг	Падение
1 день								
Облигации	Вторник	20.10.1987	694	6,9375	Пятница	08.03.1996	-343	-3,4375
Медь	Среда	23.11.1988	1180	\$0,1180	Пятница	14.05.1996	-1125	-\$0,1125
Сырая нефть	Понедельник	06.08.1990	356	\$3,56	Четверг	17.01.1991	-1056	-\$10,56
Немецкая марка	Четверг	25.05.1995	216	\$0,0216	Четверг	11.05.1995	-229	-\$0,1125
Золото	Пятница	19.09.1986	184	\$18,4	Четверг	17.01.1991	-301	-\$30,1
Топливная нефть	Понедельник	14.01.1991	1162	\$0,1162	Четверг	17.01.1991	-2964	-\$0,2964
Фунт стерлингов	Пятница	05.10.1990	548	\$0,0548	Среда	16.09.1992	-800	-\$0,0800
Серебро	Четверг	10.09.1987	94	\$0,94	Понедельник	27.04.1987	-186	-\$1,86
Соя	Четверг	14.07.1988	645	\$0,645	Понедельник	18.07.1988	-1095	-\$1,095
«С&П 500»	Среда	21.10.1987	4200	42,00	Понедельник	19.10.1987	-8075	-80,75
Сахар	Среда	03.01.1990	120	\$0,0120	Вторник	26.07.1988	-241	-\$0,0241
Швейцарский франк	Четверг	25.05.1995	334	\$0,0334	Четверг	11.05.1995	-341	-\$0,0341
Иена	Понедельник	14.02.1994	454	\$0,000454	Четверг	19.08.1993	-404	-\$0,000404
5 дней								
Облигации	Понедельник	26.10.1987	1041	10,04625	Четверг	24.04.1986	-619	-6,1875
Медь	Среда	23.09.1988	2660	\$0,2660	Среда	16.10.1987	-1760	-\$0,1760
Сырая нефть	Понедельник	06.08.1990	784	\$7,84	Понедельник	21.01.1991	-1020	-\$10,20
Немецкая марка	Вторник	07.03.1995	470	\$0,0470	Среда	15.01.1992	-473	-\$0,0473
Золото	Пятница	05.09.1986	381	\$38,1	Понедельник	26.03.1990	-357	-\$35,7
Топливная нефть	Четверг	23.08.1990	2078	\$0,2078	Понедельник	22.10.1990	-2740	-\$0,2740
Фунт стерлингов	Понедельник	08.10.1990	1022	\$0,1022	Среда	16.09.1992	-1876	-\$0,1876
Серебро	Пятница	24.04.1987	242	\$2,42	Среда	27.05.1987	-204	-\$2,04
Соя	Четверг	04.08.1988	1195	\$1,195	Пятница	22.07.1988	-1410	-\$1,410
«С&П 500»	Понедельник	02.10.1987	3750	37,50	Понедельник	19.10.1987	-11010	-110,10
Сахар	Пятница	01.07.1988	254	\$0,0254	Вторник	26.07.1988	-324	-\$0,0324
Швейцарский франк	Вторник	07.03.1995	711	\$0,0711	Понедельник	15.05.1995	-568	-\$0,0568
Иена	Вторник	07.03.1995	808	\$0,000808	Среда	16.08.1995	-702	-\$0,000702

Спекуляр

Спекуляции на бирже - одна из самых популярных и увлекательных игр среди всех, какие придумало человечество. Название этой игры происходит от латинского слова «спекуляр»: так называли человека, который стоял на корме корабля и должен был высматривать места, подходящие для рыбной ловли. Игра, в которую мы играем, стара как мир. Еще в Ветхом Завете Иосиф заметил семилетний цикл урожайных и неурожайных годов в Древнем Египте. Он убедил фараона скупать зерно в урожайные годы и торговать им по взвинченным ценам в годы неурожайные. И благодаря такой мудрой спекуляции Иосиф стал чрезвычайно богатой и влиятельной персоной.

Спекуляция сочетает в себе элементы охоты, обмана, кооперации, конкуренции, творчества, ритма и физической силы... одним словом, все элементы, входившие в игры, в которые мы играли в детстве. Вот краткая схема игры-спекуляции.

Цель игры. Получить прибыль, купив что-либо по низкой цене и продав по высокой.

Игровое поле. Организованная фондовая или товарная биржа; например: Нью-йоркская фондовая биржа или Чикагская торговая палата.

Снаряжение игроков. Телефон и деньги. Для продвинутых игроков - ценовой экран или тиккер.

Правила игры. Договориться с членом биржи о покупке или продаже в период работы биржи. Покупку или продажу можно производить в кредит. Если вы не являетесь членом биржи, вы проигрываете, если остаетесь должны члену биржи больше, чем можете заплатить в определенных временных рамках.

Стратегия. Тщательно соизмеряйте потенциальную выгоду и риск. Большинство игроков проигрывают, поэтому если вы обнаружили, что оказались частью толпы, постарайтесь изменить свой план. Сочетайте кооперацию с коллегами и конкуренцию с оппонентами.

Смысл игры. Популярная пословица XIX века гласит: «Не потому ребенок играет, что он - маленький. Он - маленький, а потому он может играть». Дети рождаются беспомощными, но учатся выживать в мире благодаря тому, что играют, тренируясь в кооперации и конкуренции. Природа дает нам начатки навыков, обеспечивающих успех, однако эти навыки следует оттачивать и укреплять в играх. Только так мы сможем выйти победителями в игре жизни.

Игра - настолько важное дело, что для описания ее необходим свой отдельный язык. Рассуждая о выражениях понятия игры в разных языках, Хейзинга предполагает:

«По всей видимости, сие означает, что деятельность эта столь особенного и независимого свойства, что она» так сказать, выходит вон из ряда обыкновенных видов деятельности: *spelen* (играть) не есть *doen* (делать) в обычном смысле».

Игра - настолько фундаментальное свойство человеческой природы, что вся культура уходит в нее корнями: и язык, и миф, и ритуал. По словам Хейзинги, в игре берут свое начало «великие движущие силы культурной жизни: право и порядок, общение, предпринимательство, ремесло и искусство, поэзия, ученость и наука... они уходят корнями в ту же почву игрового действия».

Игра никогда не бывает легкой. Люди, с которыми вы играете в одной команде, и люди, играющие против вас, тоже преследуют свои личные цели. Иногда единственный способ для вас достичь своей цели - это помешать другим игрокам. Цель же других игроков - помешать вам добиться своего. А иногда единственный ключ к успеху - кооперация, объединение усилий.

Итак, игра - фундаментальное явление. Игра связывает нас со всем человечеством, с нашей культурой и историей и с циклами природы, где все происходит в свой сезон и все сезоны повторяются с размеренной периодичностью.

Элементы игр - плавание, охота, рыбалка, бросание камней, бег, лазание, прятание, расчеты, обман, изобретательство, пение и т.п. - это материал, сырые ингредиенты, на основе которых можно создать множество разнообразных рецептов. Природа была щедра к нам и снабдила людей множеством средств, на которых можно испытывать эти игровые элементы: вода, чтобы плавать; деревья и горы, чтобы лазать; звезды, небо, море и суша, чтобы изобретать; птицы и лягушки, чтобы учиться пению. Сама жизнь - это огромный обед, блюда на котором приготовлены все из тех же ингредиентов. Лучшие игры сочетают в себе конкуренцию и кооперацию, мастерство и случайность, жесткие стратегии и оппортунизм, тенденции и развороты тенденций. Наше стремление устроить свою жизнь так, как нам хочется, требует тех же самых навыков в бесконечно варьирующихся и постоянно изменяющихся пропорциях. Адвокат по-своему искусен в «охоте» и «рыбалке»; строитель - в лазании; актриса - в выражении эмоций; профессор - в расчетах; ученый и модельер - в изобретательстве; а игрок на бирже - во всем вышеперечисленном.

Биологи Малон Хогленд и Берт Додсон перечисляют 16 принципов, общих для всех форм жизни (табл. 6.2). Я обнаружил, что игры, в которые я играл, помогли мне усовершенствовать мастерство в каждом из этих принципов.

Таблица 6.2. Шестнадцать принципов жизни

Биологические принципы	Принципы спекуляции
1. Жизнь строится снизу вверх	Вспомните о процессе создания рынка
2. Жизнь организуется в цепочки	Акции - валюта - облигации - зерно
3. Жизнь требует наличия внутреннего и внешнего	Дилеры против публики
Жизнь использует малое количество тем для	Каждый торговый день начинается с одного из четырех образцов: вчера было повышение и сегодня - повышение; вчера было повышение, а сегодня - понижение; вчера было понижение, а сегодня - повышение; вчера было понижение и сегодня - понижение
4. порождения множества вариаций	
Жизнь организуется	Цены обеспечивают информацию
5. посредством информации	
Жизнь поощряет разнообразие	Каждый день рынок перетасовывает различные темы, чтобы извлечь максимальное количество энергии из своих оппонентов
6. посредством перетасовки информации	
7. Жизнь творит с помощью	Цифры, о которых сообщили сегодня, в следующем месяце будут

- | | |
|--|--|
| ошибок | пересмотрены |
| 8. Жизнь связана с водой | Не покупайте акции, когда идет снег |
| 9. Жизнь существует благодаря сахару | Публика кормит дилеров |
| 10. Жизнь протекает циклически | Полнолуние почему-то связано крайностями на рынках |
| 11. Жизнь перерабатывает все, чем она пользуется | Как только ты ослабнешь, налетят стервятники, и твои деньги отправятся в карманы дилеров и крупных хеджевых фондов |
| 12. Жизнь поддерживается благодаря текучести | Очевидно, публика на что-то надеется. Поэтому она втягивает игру своих друзей и знакомых |
| Жизнь стремится не | |
| 13. максимизировать, а оптимизировать | Спекуляция - это сложное балансирование между риском и выгодой |
| 14. Жизнь оппортунистична | Гибкость и бдительность помогут вам одержать победу над соперниками |
| | Дилерам нужны спекулянты, которым, в свою очередь, нужны торговцы |
| 15. Жизнь конкурирует в рамках кооперации | на площадке. Если ты проиграл, выше голову: ты выполнил свою задачу! Точь-в-точь как один из тех 999 999 сперматозоидов, которым не удалось оплодотворить яйцеклетку |
| Жизнь характеризуется | |
| 16. взаимосвязью и взаимозависимостью | Достаточно вспомнить о связях между облигациями, акциями, валютами, зерном и металлами |

Глава седьмая. Настольные игры

Перед тем как начать игру, всякий раз повторяй: «Я могу защитить себя от противника, но кто защитит меня от меня самого?»

Том Уисуэлл

Шашки в моей жизни

Среди специалистов по психологической биологии теперь считается общепризнанным, что самые ранние детские воспоминания являются самыми важными и приятными. Мое первое воспоминание - о том, как мой отец играет в шашки или шахматы с каким-то милым человеком в парке на Кони-Айленд. Жизнь без настольных игр для меня - то же самое, что жизнь без любви или без искусства. Не усвоив уроков настольных игр, нечего и пытаться выиграть на бирже.

Здание Нью-Йоркской фондовой биржи в доме номер 30 по Брод-стрит, Манхэттен, было предусмотрительно оснащено большим залом для игроков в шашки и шахматы, где можно отдохнуть, когда на рынке все спокойно. Арти играл в эти игры из любви к ним и по необходимости. В период Великой депрессии настольные игры были самой дешевой формой развлечения. В 1944 году в Венгрии Джордж Сорос, скрываясь от гестапо, играл со своим отцом, Тивадаром, в шахматы на пирожные, чтобы убить время. Когда Тивадар выиграл и слопал все пирожные, они переключились на «Монополию». Наслаждение, которое они испытывали от этой имитации бизнеса, вполне сопоставимо с реальным.

Джордж не забыл о шахматах и после того, как обосновался в США. Для него нет ничего приятнее, чем забыть на время о своих позициях на бирже и пожертвованиях за партией игры в шахматы (или двух партиях, если первую он проиграет). В первую же нашу с ним встречу Джордж пригласил меня сыграть. С тех пор мы часто садились за шахматную доску. Я извлекал из этого множество уроков. Но оказалось, что, сколько бы я ни учился, я просто не мог усовершенствоваться в шахматах. Зато эти партии помогли Соросу. Я договорился с международным гроссмейстером Артом Бисгиром, чтобы тот провел с Соросом цикл занятий. Джордж дважды обыграл Бисгира. Я бы не смог победить Бисгира даже под страхом смертной казни.

Почему я не могу научиться играть в шахматы? Позволю себе выдвинуть одно предположение. Я привык воспринимать шахматную доску как шашечную, на которой ходить надо по черным полям. Я просто не в состоянии держать в голове всю длинную диагональ и все время помнить о возможности ходить назад. Как часто случается, что игрок на бирже, привыкший к какой-либо схеме операций, не может от нее отказаться, оказавшись в новой сфере деятельности! Например, метод «покупать и придерживать» великолепен для акций, но с фьючерсами это - верный путь к катастрофе. Мне удалось выразить эту идею в достаточно

язвительной форме, когда я встретился на одном собрании с августейшим директором отдела исследований престижной инвестиционной фирмы, располагавшей хорошими связями в Вашингтоне. «Наши исследования показывают, что, покупая фьючерсы на товарных рынках на месяц вперед, можно добиться 12%-ной прибыли, - сказал этот директор. - Фактически, покупая нефть на месяц вперед, всего за 12 месяцев мы получим 100% прибыли!» Эту реплику директор сопроводил презрительным взглядом в мою сторону, напомнившим мне взгляды, которыми награждали меня молокососы из Йельского университета, еще не догадывавшиеся о том, как я действую на корте для сквоша. «Сейчас собрание кончится, - ответил я, - и я немедленно открою короткие позиции по нефти. Не переживайте, вам нечего стыдиться. Последний раз, когда я слышал о такой стратегии покупок на месяц вперед, одна гигантская европейская фирма потеряла с ее помощью около двух миллиардов долларов. Надеюсь, в ваших подсчетах учтен этот факт... а также результаты дискуссии Джулиана Саймона с Эрлихом о том, что в 80-е годы цены на товарных рынках будут устойчиво падать».

Как я уже говорил, мы с Джорджем часто играем в шахматы. Каждый из нас мог найти бы себе гораздо более опытных противников, у которых можно было бы многому научиться, однако мы предпочитаем друг друга. Шахматы помогают нам вновь и вновь переживать радость борьбы, которая для каждого из нас является частью семейных традиций. Сидя за шахматной доской, я вспоминаю, как Арти загонял меня в угол за доской шашечной. Храня верность традициям, я почти всегда проигрываю Соросу, поддерживая тем самым схему отношений «родитель-ребенок»... и получая возможность вновь и вновь возвращаться к воспоминаниям о моем отце. За шахматами мы с Джорджем не разговариваем, но когда мы играли в уик-энд вслед за крахом 19 октября 1987 года, я почти физически ощущал, как он накапливает силу, беспощадно громя меня раз за разом в трех партиях.

Арти носил с собой на работу свои любимые книги: «Британское руководство по игре в шашки» и «Как играть в шахматы» Ласкера. Во время обеденных перерывов и в минуты безделья в патрульной машине Арти изучал стратегию и тактику этих игр. А после работы он играл в шашки в Сисайд-парк на Кони-Айленд. Впрочем, в конце концов Арти пришел к выводу, что настольные игры отнимают у него время, которое он мог бы потратить на другие, более полезные дела. Он был согласен с Зигбертом Таррашем, что жизнь без шахмат, как жизнь без музыки, не имеет смысла; однако рано или поздно он почувствовал, что всему должен быть свой предел. Период своего всепоглощающего увлечения шахматами Арти впоследствии называл бесплодными годами. Однако, как выяснилось, именно это его увлечение создало превосходный фундамент для моей будущей жизни.

Правда, настольные игры отличаются от реальной жизни в одном существенном аспекте: они дают нулевой итог. То есть один игрок выигрывает, а другой проигрывает. В жизни же часто случается так, что выигрывают оба. Имея дело с оппонентом, вы оба нередко ищите возможность прийти к решению проблемы, которое устроило бы вас обоих.

Один из самых знаменитых афоризмов относительно связи между настольными играми и жизнью принадлежит перу английского биолога Томаса Генри Гексли:

«Шахматная доска - это мир; шахматные фигуры - природные явления во вселенной; правила игры - это то, что мы называем законами природы. Наш противник от нас скрыт. Мы знаем, что он всегда играет честно, справедливо и терпеливо. Но знаем мы и то, что он, никогда не спустит нам с рук ошибку и едва ли будет снисходителен к нашему невежеству».

Уоррен Баффет, входящий в число самых известных в мире игроков на бирже, почти по такой же схеме персонифицирует рынок в образе всеведущего игрока-оппонента. Иногда мистер Рынок согласится покупать твои товары только по смехотворно низким ценам; а в других случаях оторвет с руками тот же товар по баснословно высокой цене. Вопрос заключается в том, сумеешь ли ты извлечь выгоду из колебаний его настроения.

Я продвинулся немного дальше в классификации своих оппонентов и типов партий, которые мы с ними разыгрываем. Во всякой игре я оцениваю расположение фигур (в особенности - пешек) как закрытое или открытое. Закрытая позиция - такая, в которой мои фигуры стоят вплотную или почти вплотную к фигурам оппонента. Открытая позиция - та, в которой черные и белые фигуры отделены друг от друга достаточно большим свободным пространством, а центр доски не занят ни нападающими, ни защищающимися фигурами. Определяющую роль здесь играет время. Агрессивная тактика игры приводит к победе. Стаунтон предпочитал закрытые позиции, а Пол Морфи - открытые. Я встречал в своей жизни многих игроков, которым отлично удавалась игра из закрытой позиции; попадались и такие, которые были великолепны в позиции открытой. Но настоящий чемпион, из тех, что встречаются один на миллиард, способен адаптироваться к любой позиции - как на шахматной доске, так и в жизненных обстоятельствах.

Величие Бобби Фишера как шахматиста состояло в том, что он был равно искусен как в открытых, так и в закрытых позициях. Но когда на шахматной доске жизни позиция открылась - вскоре после победы Фишера на мировом чемпионате, - он предпочел уйти в отставку и избрал закрытую позицию религиозной секты.

Рынок евродолларов (ныне - крупнейший в мире) можно рассматривать как закрытый рынок. Зачастую евродолларам требуется целая неделя, чтобы сдвинуться хотя бы на пять пунктов. Здесь действует стратегия долгосрочных торговых операций. А вот рынок «С&П 500» или рынок кофе чрезвычайно близки к типу открытого рынка. Цены на один контракт могут сдвинуться за день на 3000 долларов, а то и больше.

Полагаю, одна из причин, по которой Сорос стал велик, состоит в том, что он способен быстро менять стратегию в зависимости от обстоятельств. Именно благодаря этому он получает миллиардные прибыли. При открытых позициях (вроде девальвации английского фунта стерлингов) Сорос выступает во всеоружии и всячески способствует неизбежным переменам, которые должны ввести события в нормальное русло. А при закрытых позициях, когда цены колеблются вверх-вниз между полосами интервенций и поправки вводятся лишь незначительные, Сорос умудряется выжимать прибыль ежемесячно, играя терпеливо и никуда не торопясь.

Вопрос о том, как найти правильную тактику и стратегию для каждой конкретной ситуации, можно назвать великой тайной жизни. Все крупные игры в нашей жизни - образование, карьера, любовь, брак, семья, дом - можно рассматривать как различные позиции, в разной степени закрытые или открытые. И чтобы научиться справляться с ними, весьма полезно будет взять урок-другой у шахматного гроссмейстера.

Мекка игроков в шашки

Первые мои партии в шашки были сыграны на публичных досках в Сисайд-Парк на Кони-Айленд в 1950 году. В те времена Кони-Айленд был замечательным местом увеселений. Ежедневно в Сисайд-парк стекались сотни любителей шашек. Они играли на столиках под открытым небом, на которых были нарисованы шашечные клетки; этой роскошью мы были обязаны заботам Нью-Йоркского городского департамента парков и отдыха. Невозможно даже представить себе более дешевое развлечение. Все, что вам нужно, чтобы весело провести целый день, - это потратить десять центов на набор из 24 шашек.

В парке было полным-полно старожилов, эмигрировавших в Нью-Йорк еще до Первой мировой войны. Около половины игроков были родом из Шотландии, Ирландии и Уэльса, где холодный климат и скудная жизнь предоставляли идеальные условия для возвращения заядлых шашкистов. До сих пор, когда бы я ни заглянул в Сисайд-парк, мне не удастся сыграть партию, если у меня нет при себе шашек. Шотландцы слишком экономны, чтобы пользоваться собственными шашками. Набор шашек стоил дешевле, чем набор шахмат. Бруклин всегда был настоящей Меккой для игроков в шашки. В Сисайд-парк начали свою карьеру чемпион мира по шашкам Том Уисуэлл, его предшественник Миллард Хоппер и множество других чемпионов. И сегодня за столиками там можно встретить завсегдатаев, средний возраст которых перевалил за девяносто лет.

Мой отец дежурил в полицейском участке с четырех часов дня до полуночи, потом спал до утра, немного играл в теннис, а затем отправлялся в Сисайд-парк. Однажды я пошел туда вместе с ним.

«Привет, Салли. Ты уже выздоровел?»

«Да, но отныне и впредь я ношу кожаные штаны. Они не горят».

«Что это значит, папа? Где был пожар?» - спросил я.

«Понимаешь, Салли славится своим умением сосредоточиться на игре. Иногда он думает по полчаса над одним ходом. Один шутник как-то раз зажег спичку и поднес ее к заднице Салли, пока тот раздумывал над доской. Прежде чем Салли опомнился, спичка прожгла штаны и опалила ему кожу. Но он все равно не убрал спичку до тех пор, пока не сделал ход и не нажал на кнопку шахматных часов. Вот такой концентрации нужно научиться и тебе, если ты хочешь выигрывать».

За другим столом полным ходом шла шахматная партия.

«Эй, Маккарти, что ты делаешь с этим кофе?»

«А что?»

«Ты размешиваешь его не ложечкой, а слоном».

Действительно, этот игрок настолько увлекся происходящим на доске, что ничего вокруг не замечал.

Один из игроков предлагает мне сыграть партию. Папа одобрительно кивает, и я, не успев опомниться, оказываюсь лицом к лицу с бородачом, у которого волос на лице больше, чем у меня - на голове. Отец потом сказал мне, что первые пять ходов я играл с ним на равных. Но вот через плечо ко мне наклоняется какой-то зануда и предупреждает: «Детка, ты сейчас продуешь!»

Те же слова я порой слышу и теперь, играя на бирже, и, как и в тот раз, меня передергивает. Обычно такое происходит, когда я заключаю сделку на плохо знакомом мне рынке. Как и Сорос, я верю в пользу быстрого вхождения в рынок и не желаю тратить лишнее время на изучение обстановки. Девиз Сороса: «Сначала вложи деньги, а потом изучай». Всякий раз, стоит мне отдать приказ брокеру на новом рынке, я в мгновение

ока теряю процентов десять. Выясняется, что я не принял в расчет какого-нибудь крупного продавца или временное падение цен на товар. Спустя неделю я теряю уже двадцать процентов и, обливаясь холодным потом, понимаю, что продул. Приходится выходить из игры. «Видишь вон того здорового шотландца? - говорит отец, указывая мне на добродушного, но чем-то явно недовольного мужчину лет сорока. - Жена выгнала его из дому, и теперь он ночует в парке. Надеюсь, тебе удастся избежать такой судьбы».

«А за что она его выгнала?»

«Она не знала, что Скотти - заядлый шашкист. Вскоре после того, как они поженились, этот шотландец стал допоздна задерживаться в шашечном клубе Уисуэлла на 96-й улице. Его жена постоянно названивала ему, а он то и дело отвечал: «Сейчас приду». Когда она опять звонила, он просил секретаря клуба сказать ей:

«Скотти уже ушел домой». В конце концов она не выдержала, явилась в клуб на 96-й улице, растолкала игроков в пинг-понг, подбежала к шашечному столику Скотти, смела все шашки с доски на пол, схватила его за воротник и потащила домой на глазах у всех парней. С тех пор он начал приглашать партнеров для игры к себе домой. Они обсуждали игры и постоянно бормотали: четыре - восемь, двадцать три - восемнадцать, одиннадцать - пятнадцать... ну и так далее. То и дело прерываясь, Скотти записывал все это в блокнот, а время от времени звонил экспертам вроде Уисуэлла или Сэма Гонотски, чтобы уточнить детали какой-нибудь партии. В конце концов его жена решила, что совершила ошибку, выйдя за него замуж, и браку их пришел конец. Поэтому, Викки, чем бы ты ни занялся в своей жизни, женись на такой женщине, которая будет понимать твою профессию. И ни в коем случае не приглашай друзей домой каждый вечер».

Как вам, должно быть, уже понятно, я последовал совету своего отца так же точно, как древние греки следовали рекомендациям своего Дельфийского оракула. Ухаживая за будущей миссис Нидерхоффер, которая не только понимала мою профессию, но и была моим ассистентом, я решил использовать настольные игры в качестве лакмусовой бумажки. Я привел ее в парк Вашингтон-сквер, где стояли игральные столы, за которыми еще в детстве я сыграл немало партий со своим отцом. Я попросил Сьюзен подождать, пока я сыграю партию. Обычно ветераны-шашкисты в этом парке не садятся играть с незнакомцами, не желая тратить время на «неумеху». Я предложил нескольким игрокам проверить мои силы, но все отказывались». Наконец кто-то снизошел: «С тобой сыграет Юниор».

Юниор оказался оборванным, вонючим алкоголиком лет семидесяти; похоже было, что в этом парке он живет уже не первый год. Стараясь не принимать, но преисполнившись уверенности в себе, я уселся напротив него. Когда прочие шашкисты обнаружили, что я все-таки умею играть, вокруг нас собралась толпа зрителей. Я сделал ход... и тут из толпы раздался голос: «Ха-ха-ха! Вот он тебя и поймал на «лестницу Иакова!»» И пока я всматривался в ситуацию на доске, Юниор промчался вверх по «лестнице», съедая мои шашки, и вышел прямо в дамки.

Как приятно было снова сесть за шашечную доску! И как приятно было попытаться счастья в борьбе с достойным противником! Но я потерпел поражение, а это было неприятно, поэтому я решил, что мне надо подучиться. Подобно своему отцу, который был формалистом, я всегда стремился осваивать новые задачи по порядку.

Окружившие нас зрители принялись наперебой советовать, что, если я всерьез намерен усовершенствоваться в шашках, мне следует брать уроки у Тома Уисуэлла (который в 71 год все еще носил прозвище Детка). В течение двадцати пяти лет он оставался бессменным чемпионом мира по шашкам и ушел в отставку непобежденным. Я разыскал его и договорился о еженедельных уроках. Это было в 1981 году; и я продолжал брать уроки у него каждый вторник вплоть до 1995 года.

«Идет совещание»

В течение пятнадцати лет Уисуэлл не пропустил ни единого занятия со мной. Учитывая, что в 1981 году, когда начались эти уроки, ему уже был 71 год, это можно назвать суровым испытанием стойкости. С другой стороны, это - показатель того, насколько шашки могут увлечь человека: порой это увлечение длится всю жизнь. Многие стали чемпионами по шашкам уже на девятом десятке. Аса Лонг, в прошлом - мастер на заводе Джонса и Лафлина в Кливленде, выиграл чемпионат США по шашкам в 1988 году в возрасте 88 лет. А впервые этот титул он заслужил на 65 лет раньше, в 1923 году, когда ему было 23 года.

Расписание визитов Тома Уисуэлла в мой нью-йоркский офис всегда оставалось одинаковым. Он являлся ко мне каждый вторник около двух часов дня. Он держался в очаровательной манере Бенни Хилла, пользуясь привилегиями 70-летнего старика, чтобы заигрывать с симпатичными девушками без страха, что его пристыдят. Каждую девушку, которую он встречал у меня в офисе, Том приветствовал словами: «Если б я встретился с такой красавицей, как вы, когда был помоложе... Но, впрочем, тогда я, наверное, не продержался бы в роли чемпиона мира целых двадцать пять лет и не написал бы, семнадцать книг». Или,

например, такими словами: «Хотелось бы поиграть с вами... и в

шашки - тоже». «Аза, поцелуй меня на удачу», - требовал он от моей подчиненной-шведки, чрезвычайно компетентного менеджера, которая в прошлом была моделью.

Сыграв пару партий с моими работниками, интересовавшимися шашками, Том брался за урок всерьез. В три часа пополудни работа в офисе прекращалась, и начинались шашки.

Мы не терпели, чтобы кто-то отвлекал нас от игры. Ровно в три часа дня мы вешали на дверь табличку:

«Идет совещание. Просьба не беспокоить». Если компьютер вдруг начинал верещать: «Новое понижение на сырую нефть!» или: «Вы понесли убытки!» - Уисуэлл обыкновенно напоминал мне свой любимый исторический анекдот. Когда король Иоанн играл в шахматы, ему сообщили, что Филипп Август осадил его город, Руан. Король Иоанн велел вестнику удалиться и подождать, пока он окончит партию. «Из почтения к королю Иоанну вы обязаны играть, не отвлекаясь, хотя бы до тех пор, пока не выйдете в дамки». Если нам кричали через дверь, что рынок обернулся против нас и дела плохи, Уисуэлл заявлял, что многие короли встречали известие о своем смертном приговоре за шахматной доской, но ни один из них не прервал партию, пока не доиграл ее до конца. Курфюрст Саксонии, услышав свой смертный приговор во время шахматной партии в тюрьме, заявил о том, что прерывать такую игру несправедливо, доиграл до конца со свойственным ему блестящим мастерством и, как всегда, выразил удовлетворение от победы.

К нам нередко присоединялся мастер спорта по шашкам Джул Леопольд. Если к нам заходили посетители они принимались ворчать: «Я всегда полагал, что шашки - это детская игра. Вы что, хотите сказать, будто по шашкам есть книги и руководства? Неужели люди вправду ухитряются зарабатывать этим себе на жизнь?»

На подобные реплики Леопольд неизменно отвечал: «Вот на доске стоят пять шашек. Ход черных. Надо сделать ничью. Если вы решите эту задачу за неделю, получите в собственные руки 120 долларов». До сих пор эту задачу еще никто не решил.

Том Уисуэлл

На каждое занятие Том приносил с собой 15 новых афоризмов о связи реальной жизни с настольными играми. Первая часть урока состояла из обсуждения того, насколько эти афоризмы приложимы к текущим проблемам на рынке и к нынешней житейской ситуации. За пятнадцать лет он познакомил меня более чем с десятью тысячами подобных афоризмов. Всякую игру он неизменно предвещал просьбой: «Дайте мне слово, что если я выиграю, мы все равно останемся друзьями!»

Эти уроки по-настоящему помогали мне расслабиться и отдохнуть после тяжелой работы. Для таких игроков, как я, природа бизнеса состоит в том, что рынок никогда не закрывается, даже после закрытия торгов. Более того, чем ближе к вечеру, тем тяжелее становится груз накапливающихся дел.

По поводу шашечных афоризмов Том Уисуэлл (который в конце концов написал целых двадцать книг, в том числе - бестселлер под названием «Давайте сыграем в шашки») иногда говорил: «Хорошенько изучайте их.

Я работал над ними всю свою жизнь, и многие из них действительно имеют практическую ценность». А однажды, имея в виду книгу, в которую он намеревался свести все эти афоризмы. Том заметил: «Это будет последняя книга в моей жизни, но она же будет и самой лучшей».

Подобно большинству людей, я, к сожалению, склонен недооценивать достойные вещи, если их слишком много. Стыдно признаться, но я не придавал усилиям Тома должного значения. Но вот однажды, впервые за пятнадцать лет, Том не явился во вторник на наше занятие. На следующий день он позвонил мне и сказал, что заблудился и не мог вспомнить, на каком этаже находится мой офис. И это утверждал человек, который еще неделю назад мог удержать в памяти ходы из десяти тысяч разных партий! «Виктор, мне нужна ваша помощь, - сказал он. - Кроме вас, у меня никого нет». В следующие несколько дней он продолжал звонить мне с подобными просьбами. Но я на тот момент только что понес одно из самых плачевных поражений за всю историю моей игры на бирже: всего за один час я потерял 40% (снова из-за иены!). И я не позаботился о Томе должным образом, как мог бы поступить при других обстоятельствах.

Вскоре Тома Уисуэлла перевезли из его дома в Бруклине, где он прожил пятьдесят лет, в дом престарелых в Квинсе. Шли дни... и постепенно я начал понимать, что сижу на золотой жиле.

Лаконичные афоризмы Уисуэлла представляли собой вершину достижений его блестящего интеллекта, позволившего ему двадцать пять лет оставаться чемпионом в игре, в которую играют миллионы людей. А как я уже объяснял, биржа, как и сама жизнь, - это та же игра. И как только я понял это окончательно, осталась единственная проблема: как организовать и подать жемчужины мысли Уисуэлла? Передо мной маячила нелегкая перспектива классификации афоризмов Тома. Поскольку игра столь же велика, как и сама жизнь, в этих афоризмах Том касался бесконечного множества тем. Но в конце концов меня осенило: афоризмы нужно распределить в соответствии с последовательными стадиями игры!

Прежде всего, существуют правила игры - технические аспекты, связанные с доской, ходами и собственно правилами. Вторая стадия - это техника подготовки к игре. А третья - все бесчисленные стратегии, которые могут привести игрока к победе. Выделив из третьей стадии один подкласс, я установил стадию четвертую: приемы обмана - тема, близкая сердцу и кошельку большинства игроков на бирже. Оказывается, игрок в настольные игры знает о приемах обмана гораздо больше, чем биржевой спекулянт, и принимает их в расчет гораздо чаще. Пятая категория афоризмов иллюстрирует то, чем, игроки занимаются после игры. Несомненно, Уисуэлл связывал идею окончания партии в шашки с финалом своей собственной жизни. В ретроспективе многие из афоризмов на эту тему мне было трудно читать, поскольку мне стало ясно, что Том остро осознавал близкий конец своей жизни. И, наконец, ряд его афоризмов касается не столько стратегии победы, сколько характера победителя. Эти идеи не устареют никогда; более того, они применимы к любому виду игры-соревнования. Я убежден, что всякий, кто изучит эти афоризмы, поднимется в своем развитии на новую ступень и будет гораздо лучше играть в любую игру. Добавлять комментарии к афоризмам Уисуэлла для меня равнозначно попытке перефразировать Шекспира. Я-не Чарльз Лэм [*Лэм, Чарльз (1775-1834) - английский поэт и эссеист, автор популярных обработок шекспировских пьес в форме рассказов для детей. - Прим. пер.*]. Я осознаю все опасности, подстерегающие простого смертного вроде меня, который берет на себя задачи подытожить труд бессмертного. История должным образом закрепила тех, кто в свое время редактировал Бетховена и Эмили Дикинсон. Возможно, мне следовало бы просто бросить работу над этой книгой и посвятить остаток дней задаче пропаганды мудрости Тома Уисуэлла в форме, доступной для массового читателя. Однако я тоже обладаю большим опытом в деле соотнесения игры и практической жизни, а именно это соотнесение является ключевым для афоризмов Тома. Поэтому я все же позволил себе кратко прокомментировать здесь афоризмы, вызвавшие у меня наибольший восторг.

Правила игры

Шашки могут разговаривать, наставлять на путь истинный и исцелять от болезней. Я начал этот раздел с афоризма, который больше всего был по душе самому Уисуэllu: «Ходы, которые нарушают твою позицию минимально, максимально досаждают твоему противнику». Преследуя какую-либо цель в своей жизни, вы боретесь и сражаетесь, атакуете, пытаетесь прыгнуть выше головы, но слишком часто забываете о необходимости обороны. Каждый шаг вперед создает слабое место.

Через многие афоризмы Уисуэлла проходит тема важности незаметных мелочей: ходов, сделанных для того, чтобы выждать время; осторожных ходов; правильного выбора из двух возможностей. Сколько раз в своей жизни вы пренебрегали этими мелочами - и оказывались в итоге на мели?!

Уисуэлл говорит, что если вы желаете добиться уверенности в своей позиции, вам следует начать с попытки усомниться в ней. Играя на бирже, вы должны постоянно быть начеку, потому что случиться может все, что угодно. Если вы чувствуете себя чересчур комфортно, это признак того, что пора выходить из игры. Ряд удачных, выгодных сделок в конце концов заставит вас потерять бдительность к мелочам, а это повлечет за собой потери. Рынок умеет находить способы сбить спесь с зарвавшихся трейдеров.

Ходы, которые нарушают твою позицию минимально, максимально досаждают твоему противнику.

Фигуры на доске не оживут до тех пор, пока два человека не усядутся за стол и не начнут двигать их. Но вот когда это произойдет, начнется потеха!

Нет ничего проще, чем выучить, как ходят шашки; и нет ничего сложнее, чем научиться играть в шашки правильно.

Во многих играх приходится делать выбор всего из двух возможностей: надо сделать либо этот ход, либо тот. Остается лишь принять решение.

Ничья - это победа для обоих игроков, поскольку каждому удалось избежать проигрыша.

Часы - твой природный враг, однако почему бы им не стать твоим другом? Для этого нужны всего лишь дисциплина, подвижность ума, развитое воображение и стальные нервы!

Проигрыш - дело человека; выигрыш - дело бога; а ничья - это искусство.

Слово «темп» употребляется в нейтральном смысле - «время». Игрок, делающий два хода там, где мог бы обойтись одним, «теряет» темп. А игрок, вынуждающий своего противника потерять время подобным образом, наоборот, «набирает» темп.

Стратегий игры существуют миллионы, но тебя должна интересовать только та, которая позволит тебе выиграть конкретную сегодняшнюю партию. Завтра будет другая стратегия, послезавтра третья... и так далее, до бесконечности.

Играть в такую простую игру, как шашки, - это сложная задача; играть в такую сложную игру, как шахматы, - это простая задача.

Некоторые игроки усваивают правила игры без проблем; но как только требуется подумать, у них сразу же начинаются трудности.

Помни, что вернуть сделанный ход ты не можешь, но зато имеешь полное право дважды подумать, прежде чем ходить. И если ты не воспользуешься этим правом, то обязательно проиграешь.

В шахматах невзрачная пешка может сделать шах королю, а в шашках простой человек может обыграть могущественного монарха.

Прежде считалось, что определенные ходы ведут к ничьей; теперь известно, что они ведут к проигрышу.

Прежде считалось, что определенные ходы ведут к победе; а теперь мы знаем, что они ведут к ничьей. Игра никогда не стоит на месте.

Не пытайся заглянуть далеко в будущее в самом начале игры. Оставь это занятие для эндшпиля: тогда заглянуть в будущее будет гораздо легче.

Если ты выпустил джинна проигрыша из бутылки, едва ли тебе удастся вернуть его обратно.

У каждого из нас есть дни поражений, дни ничьих и дни побед; но не каждый день предназначен для проигрыша, не каждый - для ничьей, и не каждый, как это ни грустно, - для победы.

Существует два базовых правила, которые обычно верны и для шашек, и для шахмат: 1. Желательно занять или взять под контроль центральные поля. 2. В шахматах горизонтальный ход считается слабым.

За спиной каждого мастера стоят аналитики и другие игроки, которые помогают ему оттачивать мастерство, а также бесчисленные помощники, тренеры и спарринг-партнеры. Редко кто добирается до вершины в одиночку.

Всякий размен шашек вносит фундаментальную перемену в характер партии, поэтому производить его всегда следует с величайшей осторожностью. Тщательно обдумай насколько выгодной для тебя будет новая позиция!

Если ты уже сделал ход, взять его обратно ты не сможешь!

Продвигаться вперед или не продвигаться - вот в чем вопрос! Если ты играешь в шахматы, атаку желательно развивать в быстром темпе. Но в шашках лучше не торопиться.

Подготовка к игре

Общеизвестно, что перед тем, как ты берешься за какое-то дело, нужно хорошо усвоить, что именно ты намерен делать. Результат определяют домашняя работа систематическое изучение достижений старых мастеров практика, тяжелый труд и тренировки. Победа складывается из таких «кирпичиков», как простота, терпение, скромность, хорошее воображение и исследовательский дух. И, разумеется, мы опять возвращаемся к нашей старой теме: проигрыш - это подготовка к победе. В прошлом мне часто приходилось выигрывать в сквош. В настоящем я время от времени выигрываю на бирже. Но все это - лишь благодаря тому, что я старательно готовлю свои домашние задания.

Дебют - это стадия «планирования». Вы должны иметь хорошее представление об этой части игры еще до того, как сядете за стол, - особенно в том случае, если вы играете с часами. Если вы хорошо освоили принципы дебюта, можете считать, что вы застрахованы от многих неприятностей.

Я называю старые, испытанные дебюты «стандартами» потому, что они выдержали проверку временем.

Изучая шашки, сосредоточься на слабых дебютах; сильные позаботятся о себе сами.

Не каждый проигрыш настигает игрока в миттельшпиле или эндшпиле; многие сбиваются с пути истинного еще в первые десять ходов.

Важно не только то, что ты знаешь, но и то, чего ты не знаешь, и даже то, что ты не знаешь, что должен знать.

С чего начинается работа над записями? Можно начать с перечисления всех сыгранных тобой партий: побед, ничьих и поражений. Но самое главное - это поражения. Сверяй свои игры с партиями, которые были разыграны мастерами; если же ты выиграешь и не сможешь найти вариант использованной тобой стратегии среди опубликованных записей известных партий, сделай свой собственный «рецепт» и запиши его в свою «поваренную книгу». Заботься о своих записях, и они отплатят тебе благодарностью. Если ты ничего не записываешь, ты не прав. Сегодня же заведи дневник!

Ученик много играет, много проигрывает и много усваивает. Это - три столпа обучения.

Что делать, если ты хочешь играть с мастерами? Ознакомься с записями партий, которые они сыграли; изучи их сильные и слабые места. Наблюдай за ними, когда они играют; слушай, что они говорят; прочти их книги. И только после этого садись играть с ними.

Не играй на полный желудок: хороший игрок - это голодный игрок.

Некоторые из лучших своих стратегий игры я обнаружил в те моменты, когда ничего не искал намеренно. Поэтому всегда будь начеку: никогда не знаешь, где тебя поджидает золотое дно.

Хороший тренер лучше сотни советчиков.

Если не хочешь сесть на мель, нанеси свой курс на карту перед тем, как садиться играть.

Молодой Уилли Райен регулярно проигрывал великому Сэму Гонотски, и все эти поражения стали ступенями на пути к его будущему величию.

Некоторые мастера похожи на чародеев: им удастся сводить вничью, а подчас и выигрывать совершенно безнадежные партии. Но за этим «колдовством» стоят годы упорного труда и учения.

Возможно, у тебя меньше знаний, чем у твоего противника. Но твое воображение - ничем не хуже его; так воспользуйся им!

Самая древняя стратегия действует ничуть не хуже новой, если твой противник не знаком с нею. С помощью старых стратегий я выиграл гораздо больше партий и матчей, чем благодаря стратегиям новым.

Поиску верного хода во время игры помогают изыскания, которые ты провел до начала игры.

Когда ты самостоятельно открываешь удачные ходы, ты помнишь их дольше, чем те, которым тебя научили.

Читай старые книги. Мне они помогли выиграть несколько чемпионатов.

Все хорошие ходы - уже здесь: ждут, пока ты их сделаешь. Тебе остается только вычленить их и вовремя применить. И все же даже величайшие мастера допускали серьезные ошибки в этой «простейшей» операции.

Когда игрок выходит на мировой уровень, он превращается в трудоголика, но это необходимо для чемпиона.

Игра - это забава, но лишь до тех пор, пока ты не захотел выигрывать.

Хороший игрок играет не на ощупь, а обдумывая и запоминая каждый шаг. Благодаря этому всякая сыгранная партия навсегда остается при нем.

Чтобы сегодня сесть за игру, ты должен был многому научиться вчера.

Если тебе нужна победа, забудь об умеренности и компромиссах. Настало время, когда тебе предстоит победить или умереть!

Прежде чем ты коснешься рукой фигуры, ты должен проделать 90% работы. Победитель - это тот игрок, который хорошо выполнил домашнее задание.

Не старайся запомнить больше партий, чем ты в состоянии переварить. Лучше меньше знать, но больше понимать.

Процесс игры

Если бы побеждать было легко, то чемпионов было бы существенно больше. В принципе все методики просты. Вечный вопрос состоит в том, как сбалансировать защиту и нападение. Трейдеры часто открывают рискованные позиции только потому, что будущее развитие событий может вытеснить их с рынка. Единственный шаг может изменить все. Возможно, все-таки лучше сделать неверный ход, чем вовсе отказаться от движения.

Время всегда движется вперед. Уисуэлл показал множество способов, как сделать время своим союзником. Игроки на бирже выигрывали бы гораздо чаще, если б у них была возможность тщательно поразмыслить над каждым очередным заказом. Спекуляции на бирже, так же, как и шахматы, - это игра на время. Обычно рынки открыты в течение шести часов в день. Задача игрока - проскочить между Сциллой нерешительности и Харибдой спешки. Полагаю, что совет Уисуэлла торопиться с ходами, но не торопиться с размышлениями - это лучший путь к успеху. Но берегитесь: когда вам кажется, что вы - в полной безопасности, ваше положение может быть на самом деле чрезвычайно рискованным. Остерегайтесь брокеров, обещающих вам стопроцентную прибыль. За все годы, что я играл с Уисуэллом, я ни разу не видел, чтобы он потерял фигуру, попавшись в ловушку. Он следовал собственному афоризму: «Если тебе что-то дают даром, приготовься потерять вдвое больше». Берегись, покупатель: не поддавайся на посулы!

В биржевых спекуляциях вовремя нажать на кнопку - так же важно, как вся подготовительная работа, которую вы проделали. Если торговля не задалась с самого начала, трейдер должен проявить дисциплинированность и рассмотреть все возможные сценарии развития событий, а не пытаться сразу изменить неблагоприятные обстоятельства.

Тренируйся в рассудительности; тренируйся в благоразумии; тренируйся в терпении; и, наконец, просто тренируйся.

Нерешительность - это роковая черта. Лучше принять неверное решение, чем приобрести привычку к нерешительности.

Тише едешь - дальше будешь.

Хороший игрок должен точно знать, в какой момент победа превращается в ничью, а ничья - в поражение. Сила - не решение проблем.

От победы до поражения - один ход.

Едва ли ты найдешь другую игру, где внимание к мелочам играло бы такую большую роль, как в шашках и шахматах.

Не допускай, чтобы твоими действиями руководил страх перед поражением.

Никто не побеждает случайно. Ключ к победе - это мастерство, наука и исследование.

Мудрый игрок видит валтасарову надпись на стене еще до того, как она появится.

Когда играешь с мастером, работай глазами; когда слушаешь чемпиона, работай ушами; и внимательно следи за тем, к какой фигуре ты прикасаешься, независимо от того, хорош или плох твой оппонент.

Многие ничьи оборачиваются поражением только потому, что ты не предложил ничью в нужный момент.

Искусство игры состоит не только в том, чтобы сделать правильный ход в правильный момент, но и в том, чтобы вовремя не сделать неправильный ход.

Я редко употребляю слово «невозможно»: поиграв достаточно долго, вы поймете, что на доске может произойти все, что угодно.

Фигуры, стоящие на боковых вертикалях, - это ваш смертный приговор.

Игрока, который делает только блестящие ходы, трудно победить.

Хорошие игроки редко колеблются. Как только ты решил, какой ход надо сделать, крепко возьми шашку и переставь ее на нужное поле. Колебания свидетельствуют о том, что ты нервничаешь и сомневаешься в своих силах. Противнику это дает временное преимущество, что может стать для тебя началом пути к поражению.

Иногда успех в дебюте ведет к слабому миттельшпилю и проигрышному эндшпилю.

Не сдавайся, даже если партия кажется тебе безнадежной; лучше пожертвуй какой-нибудь из фигур. Это может привести к ничьей... а подчас, и к выигрышу. Помни, что очень часто у тебя есть шанс исправить положение, пожертвовав фигурой.

Обман

Изучив правила игры в шашки, почти никто не усомнится, что обман играет здесь первостепенную роль. Хорошие игроки не поддаются на соблазнительную приманку, на маскарад и блеф, и не попадают в ловушки и засады. Всякий раз, когда со мной случается такая неприятность, я готов рвать на себе волосы. А как бы вы почувствовали себя на моем месте? Такой невинный и выигрышный с виду ход приводит к тому, что я оказываюсь в ужасном, капкане. К сожалению, обман бессмертен и вездесущ. Когда вы играете на бирже, не забывайте принимать в расчет этот печальный факт.

Когда вы торгуете, ваш настоящий оппонент - это не какой-то отдельный человек, а весь рынок целиком.

Если, вам кажется, что рынок к вам благоволит, удвойте бдительность! И помните, что шаг, который кажется очень слабым, на поверку оказывается чрезвычайно сильным. Лучшими сделками иногда оказываются те, которые поначалу представлялись убыточными.

Научиться отказываться от соблазнительной приманки - это великое искусство; упражняйся в нем.

Гамбит может с равной вероятностью вести к выигрышу, проигрышу или ничьей. Несомненно лишь одно: он вносит в игру дополнительную остроту.

Всегда делай хорошую мину. Даже при плохой игре.

Хороший игрок почти всегда нечестен; в противном; случае ему не удалось бы выиграть ни одной партии.

Лучшая ловушка - та, которую не видит твой противник.

Иногда ты делаешь точь-в-точь то, что ожидает от тебя твой противник... и тогда уже становится слишком поздно,

Когда жертвуешь фигурой, старайся не отрезать себе пути к ничьей.

Когда противник позволяет тебе сделать выигрышный ход, вспомни притчу о пауке и мухе.

Когда ты чувствуешь себя в полной безопасности, знай: ты рискуешь очень многим.

Иногда создается впечатление, что партия разыгрывается как бы сама собой, каждый ход удивительно ясен и прост - и ведет тебя к блистательному поражению.

Ты можешь знать ловушку, но не узнать ее в новой ситуации. Это называется маскарадом.

Если я попадаю в ловушку противника, это я еще могу пережить; но если я собственными руками веду партию к поражению, - это невыносимо!

Заставить чемпиона понести ущерб и победить чемпиона - это две разные вещи. Чемпионы - настоящие мастера в искусстве спасения из трудных ситуаций; они знают множество способов избежать поражения. Поэтому будь начеку!

Блеф может сработать в покере, но не в шашках... особенно если ты играешь с настоящим мастером. Опасайся игрока, который жалуется на проигрыши, но все время выигрывает. Помни, что ты ведешь игру в шашки, а не игру с противником как человеком.

Если ход кажется удачным, естественным и сильным, это - либо хороший ход, либо хорошая ловушка. Чтобы отличить одно от другого, нужно быть хорошим игроком.

Мудрость состоит в том, чтобы помнить: твой противник может оказаться не менее хитрым и расчетливым, чем ты сам.

Проблема с поражением состоит в том, что обычно оно очень похоже на победу или на ничью. Умные игроки никогда не полагаются на везение. И если мастер жертвует фигуру, тебе остается лишь приготовить вся к поражению.

Если ты рассмотрел на доске возможность многоходовой ловушки, убедись в том, что ты будешь победителем, а не жертвой.

«Очевидный» ход может быть шагом к победе... к ничьей... или к поражению.

Когда вам предлагают взять пешку или шашку, помните старое правило: покупатель должен быть настороже.

Если ход кажется тебе некрасивым, это еще не означает, что он плох. Совершенно чудовищный с виду ход может вести к ничьей, а порой - к победе.

Будь осторожен. Всякий благоприятный шанс может оказаться поражением под маской победы.

После игры

Эти мрачные плоды раздумий Тома Уисуэлла, написанные на закате его жизни, в период с 71 до 85 лет, возвещают о том, что игра его собственной жизни близилась к концу. Во многих его афоризмах эта мысль угадывается слишком явно. Группа игроков, обсуждающих сыгранную партию, поначалу может произвести устрашающее впечатление. Этот «некролог» зачастую занимает в десять раз больше времени, чем сама партия. Если бы игроки на бирже тратили на анализ заключенной сделки хотя бы одну десятую часть времени, ушедшего на подготовку к ней, они проигрывали бы значительно реже.

Ты можешь сделать ход, не понимая его причин, но после того, как ты проиграешь в этой партии, причины станут очевидны.

Сегодня мы можем играть вничью, а завтра - побеждать, но никогда не нужно забывать о вчерашних поражениях.

Кто из моих противников был самым суровым? Ответ прост: разумеется, Время. Рано или поздно оно настигает каждого, и удивляться этому не стоит. Но великий чемпион Аса Лонг, которому уже под девяносто, до сих пор остается великим чемпионом.

Я прожил свою жизнь. Я сделал свое дело и могу уходить.

Как автор книг о шашках я часто бываю в одиночестве, но никогда не остаюсь одинок; чтобы писать книги и решать проблемы, уединение необходимо.

Когда я был молокососом, один ветеран сказал мне: «Ты - гений. Твоя гениальность - это искусство делать неверные ходы». Он был прав; но довольно скоро я его обыграл.

Поражение никого не обходит стороной; каждый игрок уязвим.

После особенно разгромного проигрыша послушай хорошую музыку.

Если проигравший говорит: «Я подумаю об этом завтра», - то, как правило, он уже не возвращается к проигранной партии. Не откладывая анализ игры на завтра, проделай его сегодня - и ты почти наверняка запомнишь все свои ошибки.

Осуществить свои мечты и стать чемпионом никогда не поздно; но дни слагаются в недели, недели - в месяцы, а месяцы - в годы, и не успеешь оглянуться, как все твои мечты рассеются в прах.

Победа скрывается там, где ты ее ищешь. Не пренебрегай своими поражениями, вспоминай о них почаще, и они станут залогом твоих будущих побед. Опыт - хороший учитель. Капабланке удалось продержаться без единого проигрыша восемь лет - с 1916 по 1924; до сих пор этот рекорд не побил никто.

Когда ты садишься играть, это вовсе не значит, что ты обязан победить или даже свести партию вничью. Если ты проиграешь с блеском и в хорошем стиле, этот проигрыш окажет благоприятные последствия на твою игру в будущем?

Иногда тебе доведется участвовать в уникальных партиях. Хорошенько запомни их: завтра они станут твоими победами и ничьими.

Если ты увидел очень хороший ход в партии, которую ты разыгрываешь или за которой наблюдаешь, немедленно запиши его, иначе забудешь. Проиграв, немедленно начинай готовиться к следующей партии, к очередному матчу, к будущему турниру; Каждый мастер терпит поражения... и возвращается, чтобы всех победить! Пережив победу, мы становимся чуть-чуть моложе; пережив поражение, мы становимся капельку старше; а после ничьей мы остаемся такими же, как были. Когда поражение не является поражением? Тогда, когда оно позволило тебе научиться чему-то новому и важному. Если ты проиграл трудную партию, тебе остается только одно: расставить фигуры по местам и все начать сначала. Выиграв подряд много партий, ты рано или поздно потерпишь несколько поражений. Ничто не длится вечно. Я знаю игроков, которые предпочтут скорее проиграть, чем подумать. Они получают то, что предпочитают. Все время выигрывать невозможно. Некоторые игроки, терпя поражение, улыбаются губами, но плачут в душе. С каждым из нас рано или поздно это случится. Тщательно изучай свои победы; но изучению проигрышей отводи в два раза больше времени. Поражения способны научить тебя гораздо большему. Когда мы побеждаем или сводим партию вничью, нам кажется, что больше ничему учиться не надо; а когда мы проигрываем, нам кажется, что учиться уже слишком поздно... и так оно и есть. Если сегодня ты изучишь партии, которые настоящий мастер сыграл вчера, то они станут залогом твоего завтрашнего мастерства. Именно так поступали старые мастера. Ты можешь не заметить, что отпущенное тебе время подходит к концу. Следи за часами. Красивую игру может оценить победитель; но поистине блестящей игрой будут восхищаться и победитель, и побежденный. Неопровержимых фактов в анализе игры не так уж много. В основном анализ сводится к суждениям и мнениям. Как только ты сделал ход, ведущий к ничьей, ты можешь осознать, что упустил блестящий путь к победе. Все присутствующие его видели - кроме тебя! Иногда, красиво выиграв партию, я задумываюсь, кто я: гений или везунчик? Но я давным-давно знаю, что я - не гений. Помни, что после каждого, пусть даже самого катастрофического, поражения ты всегда можешь начать с начала новую партию. Каждый новый день - это новое начало. Как правило, оптимисты умеют проигрывать, потому что надеются победить в следующей партии; а пессимисты не умеют проигрывать, потому что заведомо знают о своих будущих проигрышах.

Характер победителя

Читая эти афоризмы Тома Уисуэлла, я часто вспоминаю о Бетховене, Шекспире и Джефферсоне. Чтобы стать мастером, нужно быть страстным человеком. Только сильнейшие игроки способны плавать в кишках акулами водах Моря Мастеров. Успех не приходит сразу целиком. Даже мастера приближаются к успеху поэтапно, и на это уходят долгие годы. Ты сам - зодчий своих побед и поражений. Некоторые игроки не просто идут навстречу поражению, а мчатся навстречу ему с распростертыми объятиями. Каждый игрок должен быть уверен в себе, но не лишен самокритики и скептицизма. Хороший игрок знает, что ему всегда есть чему поучиться. Игрок, который ничему не учится на опыте, не может научиться вообще ничему. Чтобы победить, нужно анализировать игру своего противника, но, что еще важнее, свою. Мастера подобны полководцам: чтобы проявить свой гений, они нуждаются в экстремальной ситуации. Чемпионы делают лучшие ходы в лучшем порядке, тем самым создавая беспорядок для своих противников. Своим успехом в игре ты обязан не только себе самому, но и всем своим противникам, с которыми ты когда-либо сидел за доску. Это они научили тебя побеждать, проигрывать и играть вничью. Не рассчитывай, что ты овладеешь всей премудростью за короткое время. Тебе предстоит много играть и много учиться. Молокосос - это тот, кто не может победить никого, кроме самого себя. Все мы начинаем с этой ступени.

Зачастую победитель отличается от проигравшего только тем, что он увидел блестящий ход на две минуты раньше. Игроку нужны хорошие рефлексy. Терпеливый игрок часто выигрывает благодаря одной лишь этой добродетели. Нельзя недооценивать терпение.

Везению и удаче нет места на доске. Правда, иногда случаются капризы судьбы, но ходом игры правят знание и мастерство.

Непоколебимая самоуверенность - это признак тщеславия и корень невежества.

Игрок, знающий ответ на вопрос «как», обычно добивается ничьей; игрок, знающий ответ на вопрос «почему», обычно побеждает.

Время от времени интуиция может подсказать тебе правильный ход, но она не станет твоей верной помощницей до тех пор, пока ты не разберешься, почему она срабатывает.

Хороший игрок целиком выкладывается в каждом матче, в каждой партии и в каждом ходе.

Если игрок не тренирует память, он никогда не станет сильным игроком.

В шахматах различают два стиля игры: атакующий и позиционный. Атакующий игрок - это романтик; он идет на все, лишь бы добраться до короля противника уже в миттельшпиле. Фигуры и пешки ничего для него не значат. А позиционный игрок - это приверженец механистического материализма в шахматах.

Пользуйся разумом, глазами и воображением; и они приведут тебя к цели.

Одаренный, но ленивый игрок никогда не раскрывает свой потенциал до конца; а менее талантливый, но упорный и трудолюбивый игрок, подобно черепахе, медленно, но верно карабкается вверх по лестнице успеха.

Хорошо быть сильным игроком; но не менее важно быть игроком честным.

Удача бывает «слепой» (чистый шанс) и «зрячей» (тяжелая, упорная работа). Я не вправе осуждать игроков, которые полагаются на первую, однако, будь я на их месте, я сделал бы ставку на вторую.

Великие достижения часто совершаются в уединении и очень редко они приходят за доской, на турнире.

Мастер точно знает момент, когда нужно воздержаться от действия.

На долгом пути к победе тот игрок, который способен пройти лишнюю милю, скорее всего, сделает тот лишний ход, который окажется выигрышным.

Если ты силен в предвидении, то, скорее всего, выиграешь; если ты силен в сосредоточении, то, вероятно, сведешь партию вничью; если же ты крепок задним умом, то, по всей видимости, проиграешь. И каждый из нас переживает победы, ничьи и поражения.

Хороший игрок проигрывает без оправданий, выигрывает с благодарностью и соглашается на ничью с улыбкой.

Одни игроки обладают гибким умом и при необходимости всегда могут изменить тактику и сымпровизировав. Другие, напротив, упорно движутся вперед, преследуя избранную линию поведения, невзирая на обстоятельства.

Философия последних (вернее, ее отсутствие) часто ведет к поражению.

Глава восьмая. Азартные игры

Когда я был молод, люди называли меня игроком. Когда оборот моих сделок увеличился, меня стали называть спекулянтом. Теперь меня зовут банкиром. Но все это время я занимался одним и тем же.

Эрнест Кассель, «Банкир королей»

Из всех сил старайся избежать судьбы биржевого оператора; избежать ее не так уж трудно.

*Уильям Уортингтон Фоулер,
«Десять лет на Уолл-стрит»*

Я спекулирую, а вы играете

Подобно большинству родителей, Арти предпочел бы, чтобы его сын стал не биржевым спекулянтом, а профессором. Но он не мог удержаться от искушения похвастаться успехами своего ребенка перед другими отставными полицейскими. На собрании его бывших коллег один офицер в отставке сказал, что одна его дочь стала врачом, другая - концертирующей пианисткой, а сын - профессором астрофизики. Арти в ответ на это заметил, что оба его сына стали спекулянтами на бирже. «А, ты хочешь сказать, - игроками!» - раздался хор голосов. В этом ответе есть своя доля истины. Когда меня спрашивают, в чем разница между

этими понятиями, я отвечаю: «Я делаю капиталовложения, вы спекулируете, а они играют».

Во всех этих видах деятельности играют свою роль эмоции, мотивации, экономика, социология и так далее. Всякая покупка совершается в надежде на выигрыш, несмотря на всю неопределенность и риск. Где же границы, отделяющие друг от друга азартную игру, капиталовложения и спекуляцию? Подозреваю, что работа профессионального картежника в казино гораздо ближе к управлению капиталовложениями, чем беспорядочная активность миллионов игроков на бирже.

Разницу между капиталовложениями и спекуляцией демонстрирует на практике старая байка о биржевике, покупающем акцию в ходе спекуляции, а потом держащем ее как капиталовложение, пока цена на нее падает. Впрочем, несмотря на все усилия авторов учебников и руководств по игре на бирже, убедительно объяснить, в чем состоит отличие между вышеперечисленными тремя родами деятельности, так и не удается.

Азартная игра отличается от спекуляции главным образом тем, что фактор риска в азартную игру вносится владельцами казино с целью развлечь публику, тогда как спекуляции риск внутренне присущ по определению, какова бы ни была цель этой спекуляции- увеличить капитал, перепродать товар или купить землю.

Впрочем, каковы бы ни были различия между спекуляцией и азартной игрой, одно я знаю наверняка: азартные игры с успехом заменяют мне спекуляции.

Хронология

Первый свой урок азартных игр я получил, когда мне было одиннадцать лет. В Брайтоне азартные игры были распространены повсеместно. В чем причина этого, я так и не установил: то ли все дело в переменчивой натуре обитателей Брайтона, поселившихся здесь из любви к прохладным бризам; то ли в дестабилизирующем влиянии близлежащего района увеселений Кони-Айленд; то ли просто саморазрушительных наклонностях, обычно присущих всем увлеченным игрокам в теннис. Все, что мне известно, - это то, что большинство хороших теннисистов не выиграли бы ни единого очка, если бы им за это не платили.

Обычный день на Брайтон-Бич начинался с матча в кункен [*Кункен - разновидность карточной игры. - Прим. пер.]* по высоким ставкам. Вокруг игроков собиралась толпа человек в пятьдесят. Затем вся эта толпа перемещалась к теннисному корту, где также разыгрывались партии на деньги. Лучшим игроком был Моэй Оренштейн. Он был правой рукой, но, чтобы уравнивать шансы в игре на деньги, его заставляли держать ракетку в левой руке. В зависимости от ставок, Моэй играл и привязанный к стулу, и со связанными ногами, и отбивая мячи только ногами, как в футболе, и даже с тремя противниками сразу, разместившимися на трех прилегающих друг к другу кортах. И все равно он выигрывал, давая противникам фору от 15 до 20 очков из 21. Ставки варьировались от 1 доллара на человека до сотен долларов в отдельных, особенно крупных матчах.

Однажды меня пригласили выступить в матче с крупными ставками против тогдашнего чемпиона, Джорджа Баскина. Кое-кто поставил на меня; и я победил со счетом 21:14. Мои болельщики в награду дали мне пару кефов. Арти в то время дежурил с 8 утра до 4 дня; и когда он вернулся с работы, я сообщил ему: «Папа, я сегодня победил Джорджа Баскина в крупной игре. Но посмотри, что мне за это дали! Всего лишь пару кефов!»

«Какое счастье, что меня там не было!» - заявил в ответ Арти.

«Почему? Ты хочешь сказать, тебе бы не понравилось?»

«Да, - сказал он. - Это было бы ужасно. Я бы прекратил игру и хорошенько тебе всыпал. Я не желаю видеть, как ты играешь в азартные игры. Хуже всего на свете для меня будет, если ты вырастешь игроком. У одного парня, которого я считал одним из лучших своих друзей, были блестящие мозги и отличная работа. Но его уволили за то, что в обеденный перерыв он играл в карты. Когда босс велел ему убираться, этот парень стал умолять его подождать еще один день: на завтра у него был назначен матч-реванш с коллегами. Однажды я видел, как он одновременно играет две партии в покер. Он играл в карты даже в поезде, когда ехал на свою свадьбу. И так увлекся игрой, что опоздал на эту свадьбу, и невеста бросила его. Теперь он стал бродягой и никчемным человеком. Такова судьба игрока. Все они умирают под забором, и большинство из них к тому времени успевают совершенно опуститься. Но я хочу, чтобы такое случилось с тобой!»

Этот отрывок я показывал многим своим друзьям, в семьях которых есть завязанные игроки. Реакция всегда была одинаковой: несколько минут они молчали, а потом заявляли что-то вроде следующего: «Да, мой отец тоже был игроком и тоже умер в нищете». Пытаясь развеять мрачную атмосферу, я обычно добавлял: «Ну,

по крайней мере надеюсь, он не умер опустившимся человеком?»

И через несколько секунд раздавалась печальная реплика: «Боюсь что именно так оно и было».

Следующий мой урок был вполне тривиальным, но запоминающимся. До тех пор пока я не поступил в колледж, родители моей матери (и их сын - великий игрок дядя Хауи) жили в соседнем с нами доме. Они сдавали полуподвальное помещение внаем нищим квартирантам, которые не могли позволить себе платить за нормальное жилье. Однажды я предложил одному из таких квартирантов сыграть в карты по маленькой и обыграл его. А на следующий вечер его жена, вернувшись домой, вытолкала беднягу из окна, громко причитая: «Ты проиграл деньги за жилье!» Всякий раз, когда я держу крупную проигрышную позицию, а Сьюзен интересуется, закрыл ли я ее эти слова вновь звучат у меня в ушах. «Может, ты продашь хотя бы половину?» - спрашивает Сьюзен. И мне стыдно сказать ей, что я никогда этого не сделаю, потому что боюсь, что, как только я продам, начнется большое повышение.

Падший игрок

Финальную главу в мой юношеский учебник по азартным играм вписала катастрофа, постигшая моего кумира и инструктора по теннису Джима Ноурайли. Он великолепно брал низкие подачи: ничего подобного я не видел за всю свою жизнь. На уроки к Ноурайли Арти каждый раз два часа вез меня на машине. Ноурайли жил в поместье Элайстера Кука, где ему, разумеется, было позволено свободно пользоваться отличным теннисным кортом с синтетическим покрытием. У Ноурайли был классический «бекхенд» [*«Бекхенд» - удар слева. - Прим. пер.*] с большим «бексвингом» [*«Бексвинг» - замах назад при ударе по мячу. - Прим. пер.*]

И вот Арти привез в традиции Дона Баджа. Двух лучших юниоров Восточного побережья - Герба Фитцгиббона и Барри Негри - он уже научил этому «бекхенду», и теперь была моя очередь. Меня на очередной урок. Ноурайли встретил нас в каком-то необычном беспокойстве. Первым делом он сообщил нам, что только что сыграл показательную партию с Доном Баджем и Джеком Крамером и очень устал. А затем, указав на чирикающих в небе птиц, добавил: «Слышите? Скоро пойдет дождь, а мне надо встречаться в Бельмонте с одним моим старым приятелем. Придется отменить занятия».

Мы с Арти отлично знали, что бывает с лошадьми, когда им приходится выступать на грязной дорожке. И еще лучше мы знали, что бывает с игроками, пристрастившимися к игре настолько, что способны пожертвовать карьерой и семьей, чтобы поставить все на какого-нибудь третьеразрядного «старого приятеля». Урок был отменен, и мы с отцом вернулись в Бруклин. В конце концов Ноурайли потерял все из-за игры на скачках и прочих сходных пороков. В последние годы жизни он едва сводил концы с концами, консультируя своих бывших учеников перед теннисными матчами.

Читая в «Нэйшнл Инквайер» о том, как очередную «звезду» постигла серия неудач в Лас-Вегасе и как этот кумир публики подрался со своей женой, пытавшейся оторвать его от игорного стола, я часто вспоминаю историю краха Ноурайли. Легенды хранят многочисленные примеры того, как принцы и царицы теряли все, что имели, по вине одного неудачного броска костей. Больше всего мне нравится история графа Мазарина, который на смертном одре, буквально за секунду до смерти, проиграл в кости; ставкой была плата за его похороны.

Однако случаются и совсем другие истории. Когда мой однокашник в Гарварде, Эндрю Бейер, должен был сдавать выпускные экзамены, на ипподроме в Бельмонте ожидалось выступление лошади, в которой он был абсолютно уверен. Предположив, что шансов выиграть в Бельмонте у него больше, чем шансов сдать экзамен, Эндрю отправился на ипподром. И ему не пришлось сожалеть о своем решении. Сейчас он - один самых уважаемых в мире гандикаперов и ведет регулярную колонку в «Вашингтон Пост».

Пара энергичных спекулянтов за работой

Примерно сорок лет спустя, 2 июля 1994 года, благодаря любезному посредничеству Кевина Брандта из «Киддер Пибоди», я получил возможность сыграть в настольный теннис с бывшим чемпионом мира Марти Райзмано. Партия должна была состояться в Нью-Йоркском клубе настольного тенниса на пересечении Западной 50-й улицы и 11-й авеню. Это злочастное место битком набито проститутками, торговцами наркотиками и прочей отборной дрянью. Хотя «золотое правило» Марти состоит в том, чтобы ставить только на самого себя, его считают одним из лучших в мире мастеров по извлечению денег из тенниса. И я тоже не могу пожаловаться на невезение.

Чтобы разогреться, Марти проделал серию своих обычных трюков с ракеткой, в частности - сбил сигарету, поставленную вертикально на дальнем углу стола (измеренная скорость его убийственного удара справа составляла 112 миль в час!); потом набрал несколько тренировочных очков, отбивая мячи ребром ракетки;

и, наконец, воспользовался вместо ракетки своим моноклем.

Когда я провел один из самых лучших своих приемов, Марти презрительно отвернулся и пошел прочь от стола. В последнюю секунду он отбил мяч правым каблуком, и этот его удар оказался победным: мяч отскочил от ребра стола и я не успел его взять.

Сначала я играл левой рукой, чтобы убедить Марти будто я - еще хуже, чем кажусь. Но как только партия началась всерьез (Марта дал мне 15 очков форы), я переложил ракетку в правую руку - и облегчил его кошелек на несколько баксов.

Во второй партии я получил фору в 10 очков, но снова обыграл его, поскольку по условиям пари Марта теперь играл, сидя на стуле со спинкой. А затем, как свойственно всем Нидерхофферам, я поставил весь свой выигрыш на то, что мне казалось верной победой. Мы договорились, что Марта дает мне фору всего в 5 очков, но ему очки засчитываются только в том случае, если его мяч попадает в книгу, лежащую на моем конце стола. Но когда в каждой из первых десяти своих подач Марта попал в книгу, я понял, что победа мне не светит. Я вышел из игры, откупившись 99% всего, что я выиграл в предыдущих партиях, и в результате сумма моей прибыли за этот день составила один доллар.

Позднее, вечером того же дня. Марти поведал мне печальную историю. С тринадцатилетнего возраста он зарабатывал уйму денег на ставках в пинг-понге; он победил на семнадцати национальных чемпионатах и на показательном матче чемпионата мира в Японии; три года он путешествовал с командой «Гарлем Глобтроттерз» и, наконец, сколотил целое состояние, устроившись работать теннисным партнером в китайском ресторане, в двух шагах от клуба настольного тенниса на Западной 96-й улице, которым он управлял. А затем Марти решил играть на бирже. Он выискивал грошовые акции на биржах Ванкувера и Денвера и уговаривал своих друзей принять участие в их скупке. Начав с четырех тысяч долларов, Марта дошел до прибыли в полтора миллиона. В свой самый удачный день он получил прибыль в 500 000 долларов на акциях, которые он приобрел всего по 10 центов за штуку. «Почему я не занялся этим раньше?» - думал он.

Слушая его, я переживал чувство *deja vu*. Все это напоминало классическую историю XIX века о том, как можно разбогатеть, не моргнув глазом.

«А как насчет комиссионных на эти акции?» - поинтересовался я.

«Ну, я платил полные комиссионные в два или три цента за акцию; а когда сами акции стоили по два-три цента, я никогда не платил больше оферты. Затем я продавал эти акции».

Основываясь на железном законе биржи, я подсчитал, что при такой форме сделок дилер в итоге получал 100% и что в конце концов все деньги Марти получили дилеры и брокеры (независимо от того, насколько проницательно этот великий спекулянт выбирал акции для покупки).

«Ну, и чем же все это кончилось?» - спросил я.

«Ну, скажем так, я слишком передержал ситуацию. Все кончилось крахом. Но поначалу я получал 50% прибыли с каждой акции. Теперь я спекулирую в гораздо меньших объемах. Но мои друзья смогли сделать деньги: они выскочили раньше меня. И я этим горжусь».

«А что случилось с вашим брокером?»

«Ну, с ним-то ничего страшного не случилось. Я подсчитал, что с моих первоначальных четырех тысяч долларов он получил больше миллиона комиссионных».

Не желая расстраивать Марти, я не стал напоминать ему о квоте на разрыв между ценой спроса и ценой предложения, которая, по моим расчетам, составляла сумму, превышающую комиссионные в два раза.

Неизбежность расходов на комиссионные убедительно проиллюстрирована в автобиографических мемуарах профессионального игрока Н. М. Мура-младшего. Эта история начинается с того, что его лучший друг Бо (неграмотный парень, чья философия сводилась к жизненному кредо: «Делай деньги, и делай их честно; а если не можешь, все равно делай деньги»), предложил Муру объединиться в команду, чтобы обвести вокруг пальца их общего знакомого Клео.

Мур, не питавший к Клео особой симпатии, согласился. Отныне, когда они садились за карточный стол, Бо помогал Муру, тот обыгрывал Клео, а Бо получал 10% от выигрыша. Но вскоре Клео, втайне от Мура, заключил такой же договор с Бо, и Бо стал помогать ему. Только спустя пять-шесть партий Мур и Клео обнаружили, что всякий раз, когда кто-то из них двоих выигрывает, сумма оказывается меньше изначальной ставки, а Бо выигрывает постоянно. Бо стравил их и всякий раз буквально уводил деньги у них из-под носа. И когда этот обман раскрылся, Клео и Мур получили обратно всего 50% своих денег, а Бо, как обычно, все 100%.

Те из вас, кто имел несчастье играть в казино, наверное обратили внимание на один необычный феномен.

Часто случается так, что никто из сидевших за столом не уходит победителем. А игорный дом в любом случае получает от 2 до 5% с суммы ставки! Этот процент кажется игрокам таким несущественным, а работники казино так искусно умеют отвести глаза, что почти никто не обращает внимание даже на сам факт сбора комиссионных. Брокеры, торгующие дешевыми акциями и фьючерсами, столь же ловко умеют,

не привлекая внимания, извлечь из каждой ставки в пять раз больше, чем работники казино. Этому способствует чрезвычайное разнообразие операций (особенно когда речь идет о границах фьючерсной маржи от 5 до 10%), уйма бесплатных ланчей, исследовательских отчетов и приглашений на профессиональные семинары, а также искусство взволнованно дышать в телефонную трубку, которым в совершенстве владеют некоторые сексапильные брокерши.

Кошелек или жизнь

Производные рынки не мучаются угрызениями совести, когда речь идет об установлении квот на разрыв между ценой спроса и предложения (при том, что рынок в обязательном порядке получает 25%).

Стандартная квота - 0,3 или 0,4% при двойном опционе на срок в три дня. Я стараюсь поставить дилеров на место, сказав что-то вроде: «Пожалуйста, не вносите это в счет. Если мои клиенты обнаружат, что я согласился на такую квоту, они засадят нас с вами за решетку». Если они не желают образумиться, я закрываю счет и присылаю им копию избранных мест из мемуаров Н. М. Мура-младшего.

Кроме как в момент открытия биржи, ни на одном рынке не бывает единой цены на какие-либо ценные бумаги или товары. Существует цена спроса и цена предложения. Квота Национальной ассоциации маклеров ценных бумаг на разрыв в 1/4 между ценой спроса и ценой предложения на десятидолларовую акцию доходит до 2,5%. С виду - недурно... но, поразмыслив, вы поймете, что если разворот тенденции происходит четыре раза в год, то за этот год вы теряете 10% от того, что получили бы, останься тенденция неизменно благоприятной для вас. Обычно разрыв между ценой спроса и предложения на фьючерсные контракты на рынках серебра или сои составляет 1/2 цента на пятидолларовый контракт, т.е. 0,1%. На рынке казначейских обязательств - самом ликвидном в мире - разрыв между ценой спроса и предложения на стодолларовую ценную бумагу составляет 1/32, или 0,03%. На первый взгляд кажется, что такие маленькие разрывы даже в сочетании с комиссионными, не могут нанести сколь либо заметный удар по вашему кошельку: ведь они составляют меньше 1/10 процента от общей стоимости акций. Но это - иллюзия.

Комбинация разрыва между ценой спроса и предложения, комиссионных и плохого исполнения заказа быстро пустит вас по миру.

Чтобы лучше понять, почему частые выплаты посредникам на торгах ведут к краху, представьте себе, что выиграете с брокерским домом в очень простую игру. Каждый день вы подбрасываете монетку. Если она выпадает «орлом» вверх, вы выигрываете один доллар; если «башкой» - проигрываете один доллар. Но с каждого броска брокер берет 20%. Каковы ваши шансы остаться победителем, сделав 200 бросков? Ответ прост: один шанс из ста тысяч. И похоже, вплоть до последних лет фактор брокеров-грабителей сильно недооценивали. Еще не ушли в прошлое комиссионные суммой в 50-100 долларов. Разрыв между ценой спроса и предложения на наиболее активно оборачиваемые на рынке товары, такие, как золото, зерно и фьючерсы фондовых рынков, доходит до 50 долларов за контракт, хотя в случае весьма популярных контрактов на казначейские обязательства он снизился до 32 долларов. Таким образом, в среднем в 1970-е и 1980-е годы с одной сделки брокер получал от 82 до 100 долларов.

И хотя в последнее время фьючерсные фирмы понизили стоимость услуг и комиссионные до 15 долларов за сделку для членов бирж, заключающих от пяти до десяти контрактов в день, все равно итог существенно не изменился.

Высокие комиссионные рано или поздно могут стереть спекулянта в порошок. Но они не сравнятся по своей разрушительной силе со скачками цен. Существующая на фьючерсных рынках возможность скачков цен в 50:1 предоставляет публике массу шансов обанкротиться.

В таблице 8.1 показан средний процент сдвигов за день на активных рынках в середине 1990-х годов. Сдвиг в 0,8% за день можно считать типичным. На фьючерсные сделки средний сдвиг от закрытия до закрытия биржи колеблется от 0,36% по британским фунтам до 1,42% по меди: средняя величина сдвига - 0,8%.

Предположим, ваш капитал составляет 2000 долларов. Вы вкладываете 1000 долларов в контроль над фьючерсами, чья номинальная стоимость составляет 50 000 долларов и в день колеблется в среднем на 400 долларов. Эти колебания составляют 20% от вашего капитала в 2000 долларов. Достаточно лишь небольшого сдвига не в вашу пользу (к примеру, сдвиги на среднюю величину три дня подряд или крупный сдвиг за один день, вдвое больший среднего), чтобы вы потеряли 100% маржи и 50% своего капитала!

Таблица 8.1. Средние изменения в ценах за день (от закрытия до закрытия), 1994-1996

	Доллары	Средний процент изменений
Казначейские обязательства	500	0,47
"C&P 500"	1250	0,36
Немецкая марка	400	0,21

Швейцарский франк	550	0,36
Иена	675	0,49
Фунт стерлингов	350	0,36
Золото	140	0,35
Серебро	300	1,20
Медь	310	1,42
Сырая нефть	220	0,96
Топливная нефть	269	0,97
Неэтилированный газ	290	1,12
Соя	250	0,60
Кукуруза	125	0,80
Сахар	157	1,24

Теперь понимаете, почему для среднего спекулянта почти невозможно удержаться в игре, даже если он выдержит 20%-ные комиссионные? Против него играют два чрезвычайно мощных игрока: вышеупомянутые комиссионные и сдвиги цен. И там, где сдвиги цен делают 20% работы, остальные 80% доделывают комиссионные.

Когда я был еще молодым студентом Гарварда, все опубликованные книги по статистике умещались на одной библиотечной полке. А сегодня один только Уайли издает 160 книг по прикладной теории вероятности и серии по ее приложениям. В 1960-е годы по теории вероятности существовала только одна книга, изданная тем же Уайли: «Введение в теорию вероятностей и ее приложения» Вильяма Феллера [Рус. пер.: В.Феллер. Введение в теорию вероятностей и ее приложения. М.: «Мир», 1984. - Прим. пер.]. Могу рекомендовать ее всякому, кто интересуется темой случайных блужданий. Глава, посвященная разорению азартного игрока, произвела на меня в свое время огромное впечатление.

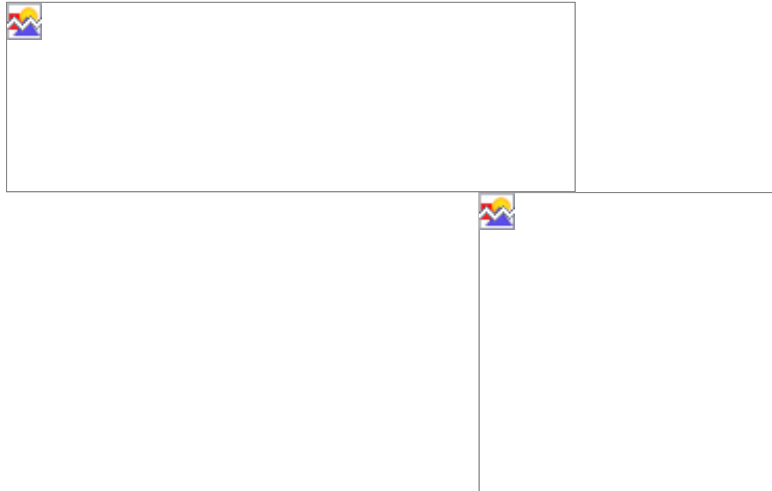
Известно множество историй о том, как игроки разорялись из-за непомерного богатства своих противников, и, о том, как рост ставок приводил к крупному перелому в игре. В ключевом параграфе вышеупомянутой главы из книги В. Феллера противопоставлены страховка и ожидание. Если бы каждый игрок избегал невыгодных ставок, «то это означало бы конец страхового дела, ибо осторожный водитель, страхующийся на всякий случай, играет при этом, очевидно, в технически «невыгодную» игру».

Здесь слышится зловещая переключка с фундаментальной проблемой спекуляций: в какой момент, с точки зрения теории вероятности, следует вступать в игру на бирже; каков должен быть первоначальный капитал; каковы должны быть ставки; и, наконец, в какой момент надо остановиться и выйти из игры.

В книге Феллера можно найти множество случаев из реальной жизни. Например, обсудив вопрос о том, почему игрок с большим первоначальным капиталом часто имеет внушительный шанс выиграть небольшую сумму, но также и небольшой шанс полностью разориться, Феллер рассказывает такую историю:

«Некий игрок из года в год ездил в Монте-Карло и всегда успешно покрывал расходы на свой отдых. Он твердо верил в магическую власть над случаем. В действительности же в его опыте нет ничего удивительного. Если предположить, что он начинал с суммой, в десять раз большей его окончательного выигрыша, то каждый год вероятность успеха составляла примерно 0,9%. Вероятность непрерывающейся последовательности из десяти успехов равнялась приблизительно 0,37%. Таким образом, продолжительные успехи ни в коей мере не являются невероятными. Более того, в ОДНОЙ неудаче, по мнению игрока, конечно, были бы виноваты неосмотрительность или кратковременное недомогание».

Классическую задачу о разорении игрока, применимую ко всем областям спекуляции, можно изложить следующим образом. Игрок с начальным капиталом C играет против казино. В каждой игре он либо выигрывает 1 доллар с вероятностью P , либо теряет один доллар с вероятностью Q , которая составляет $1-P$. Игрок намерен оставаться в игре до тех пор, пока его капитал не увеличится до некоего значения A либо не уменьшится до 0, т.е. до полного разорения. При такой игре вероятность разорения игрока рассчитывается по формуле:



Попробуем подставить в эту формулу какие-нибудь реальные значения. Допустим, у игрока есть 60%-ный шанс выиграть в каждой игре. Он начинает с капитала в 1 доллар и стремится увеличить свой капитал до 10 долларов. В таком случае вероятность разориться для него составляет 66,1%. Шанс выйти из игры с выигрышем в 10 долларов составляет для него 33,9% (100% - 66,1%). Таким образом, ему можно рассчитывать на финальный выигрыш в 3,39 доллара. Начав с 1 доллара, он получит прибыль в 2,39 доллара.

В таблице 8.2 сведены ожидаемые значения прибыли от последовательности игр при первоначальном капитале С и вероятности ежедневного выигрыша Р. Когда шанс на выигрыш составляет 60%, ожидаемая сумма выигрыша начинает приближаться к минимуму. Начав с 4 долларов, а не с 1, игрок увеличивает ожидаемую прибыль с 2,39 до 4,17 доллара. Этот прирост близок к относительному размеру выигрышей искусных и хорошо обеспеченных игроков в покер. Но если первоначальный капитал поднимается выше 4 долларов, то риск разорения уменьшается, а вместе с ним уменьшается и процент прибыли, необходимый для достижения цели в 10 долларов. Например, при начальном капитале в 9 долларов разорение происходит очень редко, но прибыль составит только 1 доллар (10-9).

Таблица 8.2. Ожидаемая прибыль игрока.

Вероятность	Капитал (\$)								
100%	1,00/9,00	2,00/8,00	3,00/7,00	4,00/6,00	5,00/5,00	6,00/4,00	7,00/3,00	8,00/2,00	9,00/1,00
90%	7,89	7,88	6,99	6,00	5,00	4,00	3,00	2,00	1,00
80%	6,50	7,38	6,84	5,96	4,99	4,00	3,00	2,00	1,00
70%	4,72	6,16	6,21	5,66	4,86	3,94	2,98	1,99	1,00
60%	2,39	3,65	4,16	4,17	3,84	3,28	2,58	1,78	0,91

Эта идеализированная формулировка задачи о разорении игрока демонстрирует то, что происходит на практике при игре на бирже. Спекулянт стремится, чтобы его ставка была достаточно невелика по отношению к его капиталу (дабы избежать разорения), но достаточно велика, чтобы достичь суммы выигрыша, на которую он рассчитывает. Однако, к сожалению, в реальной жизни спекулянт никогда не знает свои истинные шансы на выигрыш в каждой сделке, поэтому не может вычислить по таблице оптимальную величину ставки.

Когда шансы на успех ниже 50%, ситуация меняется. Если при шансах на выигрыш выше 50% игроку рекомендовалось делать маленькие ставки, чтобы выжать прибыль постепенно, то теперь, при малой вероятности выигрыша, лучше всего сделать максимальную ставку: только так можно рассчитывать на финальную победу. Отчасти в этом состоит причина, по которой казино обычно устанавливает лимит на ставки, которые могут делать против него, а биржа - позиционный лимит на сумму покупок, которые делает публика.

Время от времени, встречаясь с активными игроками: на бирже, я пытаюсь объяснить им, почему возможность разорения, комиссионные и сдвиги цен в совокупности оставляют спекулянту ничтожные шансы на выигрыш. В качестве иллюстрации я привожу какой-нибудь случай из жизни. Часто бывает так, что в течение одного торгового дня иены сдвигаются до уровня, означающего разорение для игрока с небольшим капиталом, а на следующий же день возвращаются обратно. Так биржа избавляется от неугодных ей трейдеров. Как правило, мои слушатели поначалу реагируют скептически на подобные рассуждения, но, как только истина доходит до них, скептицизм сменяется разочарованием и гневом. «Ты хочешь сказать, что все это время я просто-напросто кормил своего брокера?» - в конце концов спрашивает

очередной слушатель. Это открытие обычно так ошеломляет неподготовленного человека, что он уже не слышит, как я добавляю: «Не огорчайся. Ты прекрасно сыграл свою роль в рыночной экосистеме».

Вернувшись к себе домой, этот несчастный долго и злобно изучает тексты своих договоров с брокером. А затем он возвращается ко мне и признает: «Вик, ты был прав. И знаешь ли, теперь я чувствую себя гораздо лучше. Оказывается, я не так уж плохо играл. Оказывается, я вылетел не по своей вине, а из-за комиссионных».

Один из моих приятелей, потерявший все свои деньги на спекуляциях серебром, поначалу просто не мог воспринять это откровение. «Да, я проиграл, но я по-прежнему уверен, что если бы продал, а не купил, то я выиграл бы столько, сколько сейчас проиграл».

«Нет, Джо! Совершенно неважно, купил ты или продал. Ты проиграл бы в любом случае!»

И когда до него наконец дошло, в чем дело, он устроился работать на ферму - выращивать елки к Рождеству.

Центральную проблему спекуляции составляет баланс между первоначальным капиталом и размером суммы, вложенной в позицию; и шансами трейдера на выигрыш и изменениями цены. Во всех хороших учебниках по игре в блэкджек рассматривается в качестве ключевой проблемы вопрос о том, сколько поставить на каждую карту, не подвергая себя серьезному риску разорения, если казино использует четыре или восемь колод. В покере главное условие успеха - умение соразмерять повышение ставок с первоначальной ставкой, со своим искусством и мастерством противников.

Основной закон спекуляций состоит в том, что если при каждой сделке шансы на выигрыш невелики, то длинная последовательность сделок (скажем, 50 или больше) приведет к заметным потерям. Если вы не уделяете внимания этой закономерности, вы обречены на провал. И наоборот, если вы сведете число сделок и комиссионные до минимума, ваши шансы на успех повысятся.

«Должны же мы получать какую-то прибыль!» - возмущенно заявляют работники казино, когда им предъявляют претензии. И может показаться, что они имеют на это право, учитывая, насколько дешева у них еда, насколько хороши отели и насколько услужливы вездесущие менеджеры. «Надеемся, вы развлеклись от души!» - прочтете вы на дорожном знаке, покидая Лас-Вегас. Но не рассчитывайте, что вы покинете его победителем, если играете много партий кряду. Шансы выйти победителем из серии 10 000 игр в американскую рулетку, если казино берет всего 5%, близки к нулю. В таком случае, каков, по-вашему, шанс выиграть в аналогичной серии сделок на опционных торгах, где на комиссионные обычно уходит от 12 до 50%? Известно ли вам слово, означающее число, которое меньше нуля в 10 000 раз?!

Если распространить эти соображения на повседневную жизнь, мы обнаружим, что ежедневно у нас появляется возможность как выиграть, так и проиграть в самых разных областях - будь то посещение родительского собрания в школе, назначение свидания, выбор работы или принятие решения о том, где провести отпуск. Чтобы добраться на родительское собрание, вам придется сесть за руль, а это потенциально грозит штрафом или, хуже того, несчастным случаем на дороге. Особа, которой вы назначили свидание, может послать вас к черту, нанеся болезненный удар по вашему самолюбию. И так далее.

Очевидно, что саму жизнь можно рассматривать как серию спекуляций. И чтобы проводить эти спекуляции успешно, вы должны сбалансировать как минимум шесть переменных: первоначальный капитал, размер ставки, комиссионные, изменчивость самой игры, точку выхода из нее и ее продолжительность.

Путь к богатству вымощен трупами

Герой романа Достоевского «Игрок» выпрашивает ласку у стареющей соблазнительницы перед тем, как сделать ряд проигрышных ставок за игорным столом. Фрейд трактует этот эпизод как замещение «порока» мастурбации пристрастием к игре. С его точки зрения, сочетание самой страсти к игре и чувства вины за эту страсть эквивалентны чувствам, которые испытывает ребенок в связи с мастурбацией. Эдмунд Берглер, американский ученик Фрейда, развивает эту теорию: он утверждает, что страсть к игре является замещением чувства вины, которое испытывает ребенок из-за эдиповой тяги к матери. Тем самым для взрослого игрока проигрыш становится «наказанием» за его детские прегрешения. Чтобы искупить эти прегрешения, игрок не просто готов смириться с проигрышем, а в буквальном смысле хочет проиграть. Когда рулетка в казино начинает вращаться, все присутствующие невольно замирают и сосредоточенно ждут, что принесет судьба игроку. Приблизительно то же чувство возникает при виде мелькания цифр на биржевом экране. Время от времени, когда меня навещает кто-нибудь из друзей, я нарушаю свое персональное правило и позволяю ему составить мне компанию в торговые часы. И каждый немедленно предлагает войти со мной в долю за 1 % от ежедневных сделок.

Довольно часто мне встречаются спекулянты, которые неотвратно движутся по пути к разорению. Один из них был лучшим другом моего брата. После биржевого краха 1987 года он почему-то решил, что в экономике повторяется сценарий 1929 года: сначала будет паника, а потом - подъем. Как только цены начинали быстро падать, он тут же бросался продавать фьючерсы «С&П 500». После того как он понес убытки подряд в двенадцати таких сделках, его состояние сократилось на 80%. Я посоветовал ему сократить степень риска: не продавать фьючерсы, а покупать опционы на продажу. В худшем случае, если опционы окажутся бесполезными, то максимум, что он потеряет, - это уплаченную за опцион премию. В противном случае степень риска будет теоретически стремиться к бесконечности. Он послушался меня и стал покупать опционы продавца. Он проделал это шесть раз подряд - и все шесть раз проиграл. Наконец я предложил ему сделать перерыв - временно выйти из игры: «Рынок - не волк, в лес не убежит. Ты сможешь вернуться в любой момент. А если ты посмотришь на него со стороны, то сможешь лучше понять, что к чему». В ответ я услышал: «Нет, я не могу выйти. Пока я буду не у дел, может случиться что-нибудь потрясающее. Я ожидаю краха с минуты на минуту и не хочу его пропустить».

Поскольку я встречал немало игроков и спекулянтов, оказавшихся в таком же положении, я посоветовал ему впредь обходиться без моих советов. И с тех пор он со мной, не разговаривает.

После всех кошмарных историй, которых я наслушался в юности и насмотрелся собственными глазами, карабкаясь вверх по лестнице жизни, я приобрел аллергию на риск. Как только возникает опасная ситуация и я начинаю проигрывать, я вспоминаю об игроках, которые потеряли всё, что имели. Особенно яркое воспоминание - о знаменитом брокере, торговавшем сахаром на товарной бирже кофе, сахара и какао. Он играл, проиграл и покончил жизнь самоубийством. Его система состояла в том, чтобы покупать сахар, как только цена на него падает ниже 5 центов, и продавать, как только она поднимается выше 5 центов. Эта система срабатывала много раз подряд... до тех пор, пока одним скачком цена на сахар не поднялась до 40 центов за фунт. Эта потеря превысила маржу в тридцать раз.

Азартные игры и спекуляции

Азартные игры и спекуляции равно эффективны, когда речь идет о возможности разориться. И приверженность к тому и к другому в равной степени можно объяснять искуплением детского чувства вины. Опасности, подстерегающие спекулянта, красноречиво описал еще в 1870 году Уильям Уоррингтон Фоулер. Это описание может послужить хорошим противоядием; от склонности чрезмерно рисковать и беззаботно выкладывать грабительские комиссионные (т.е. от двух главных путей к разорению). Вот ключевые рассуждения Фоулера:

«Существуют люди, единственное занятие которых - спекулировать акциями. Войдя на биржу, они покидают ее только в сосновом ящике или в ларце из красного дерева - судя по обстоятельствам. Если послушать их разговоры, можно подумать, что они питаются одними только надеждами, а не восхитительным рагу и отборными винами, которые подают им у Дельмонико, у Шеллера или в прочих знаменитых ресторанах. На уме и на языке чистокровного спекулянта без устали вертятся эти печальнейшие слова из всех, что когда-либо выходили из уст или из-под пера человека: «Это могло бы случиться». Самые частые союзы в его словаре - «если» и «но». Вся его жизнь - непрерывная цепь сожалений; и, как ни странно, гораздо чаще он жалеет о том, что мог бы сделать, но не сделал, а не о том, что на самом деле он потерял.

Стать игроком на бирже после занятия каким-нибудь приличным бизнесом - все равно что глушить бренди после того, как потягивал кларет. Как только человек полностью посвятит себя спекуляции, его воображение начнет рисовать перед ним умопомрачительные картины будущего - того, что ожидает его, когда он достигнет своей цели. Кажется, будто им овладел злобный демон. Он перестает вести счет времени - исключая промежутки между своими выигрышами и поражениями; с годами он перестает чувствовать восторг от первых и боль от последних, становясь все более скучным и серым; и в конце концов он переходит жить в мир, населенный фантомами, которые отныне преследуют его наяву, равно как и во сне. Но вот наступает разорение; блеск иллюзий, тешивших этого несчастного, рассеивается без следа, и он пробуждается к пустынной яви.

История всего кочующего племени биржевых спекулянтов по сути сводится к чудовищному каталогу их потерь - потерь, в список которых входят не только деньги, но и здоровье, сила воли, сердце и сама жизнь. Люди приходят на Уолл-стрит с богатством, верой в будущее и хорошей репутацией, полные надежд, неистраченных сил и непоколебимой уверенности в себе; покидают они Уолл-стрит без денег, без надежды на будущее и без репутации, с расшатанными нервами, с притупленными чувствами и с израненной совестью, лишившись: веры в человечество и преисполнившись отчаяния. Покупая и продавая акции, они

потеряли все, и не важно, что было тому виной: ошибки

брокеров, мошенничество партнеров, паника, монополизация рынка или прочие опасности, подстерегающие биржевого спекулянта на каждом шагу.

Никогда еще профессия спекулянта не была опасней, чем в наши дни. За последние восемь лет рынок наводнился акциями до такой степени, что общее их количество возросло в пять раз! Обитатели Уолл-стрит ходят по едва застывшей корочке лавы, под которой бурлит финансовый вулкан; извержение может в любой момент смести их всех разом с лица земли.

Эту и другие цитаты из книги Фоулера я развесил на стенах в своем кабинете. Если бы Фоулер увидел, до какой степени дошло разводнение некоторых рынков в наше время, он упал бы в обморок. Цены на акции порой исчисляются в размерах годовых окладов докторов философии. «Баррон'с», «Нью-Йорк Обсервер» и бесчисленные бюллетени пестрят жуткими историями о том, с какой доверчивостью публика приобретает подобные акции. Обычно такие истории заканчиваются тем, что несчастный покупатель вынужден продавать свои акции с огромными потерями. Однако, по моим подсчетам, эти потери недооцениваются. Выйти победителем из такой игры невозможно. Численность хеджевых фондов, специализирующихся на коротких позициях, неуклонно уменьшается.

Как только короткая позиция начинает оборачиваться против меня, мне становится не по себе. Я вспоминаю о предостережениях своего отца и о тех злосчастных самоубийцах - и тут же прихлопываю все свои открытые короткие позиции. Я регулярно покупаю сотни фьючерсных контрактов «С&П 500» и готов довольно долго терпеть потери. Но если у меня на руках всего 20 контрактов по коротким позициям и я теряю всего один пункт, меня охватывают ощущения, сравнимые с жестоким приступом язвы желудка. Мой организм работает, как предохранительный клапан. У Сороса тоже есть подобная «лакмусовая бумажка»: когда у него начинается ломота в спине, он понимает, что пора закрывать позиции.

Мой страх перед разорением на коротких позициях до сих пор спасал меня от краха, но, с другой стороны, он же закрыл передо мной несколько фантастических шансов на великое богатство. Такая же проблема преследовала меня в сквоше. Мои лучшие противники говорили: «Нидерхоффер очень упорен. Но он никогда не поднимается до настоящих высот. Меня не покидает надежда, что в один прекрасный день я его обыграю».

Я был способен провести целый матч без единой ошибки. Я играл коротким «бексвингом» и благодаря своим длинным рукам и ногам и своей быстрой реакции был способен отбить почти любой мяч. Это преимущество в сочетании с большой выносливостью и умением посылать непредсказуемые подачи составляло ресурсы, достойные мирового чемпионата.

Но мне никак не удавалось регулярно брать верх над Шарифом Ханом, который нередко допускал четыре-пять ошибок в одной партии - больше, чем я во всем матче. Прежде чем мне удалось выиграть у него в 1975 году, Шариф пять лет подряд побеждал на открытом чемпионате Северной Америки. Его преимущество передо мной состояло в способности полагаться на удачу, делать ошибки и работать на чистом воодушевлении. Общий счет по моим партиям с Шарифом составляет 3:10 в его пользу. Полагаю, что, не будь я столь консервативен, я обыгрывал бы его чаще. Но ничего поделать было нельзя: аллергия на риск преследовала меня и в сквоше. Я никогда не рисковал.

Именно поэтому мне никогда не стать Соросом. Чтобы идти на риск, необходим инстинкт профессионального игрока. Как сказал Стэнли Драккенмиллер (ныне - трейдер номер один в фонде Сороса «Квантум»), «чтобы быть жадным, нужна смелость».

Профессиональные игроки

Все профессиональные игроки (одни - раньше, другие - позже, а третьи - регулярно) переживают тотальное банкротство. Причина тому - их способность добровольно поставить на кон все до последнего гроша, даже если шансы на выигрыш сомнительны. Для меня такой поступок равносителен тому, чтобы поставить 100 долларов на то, что незнакомый тебе человек за стойкой бара через пять минут закажет именно бурбон. Но не следует забывать, что большинство игроков, делающих на первый взгляд сомнительные ставки, имели возможность заранее оценить свой шанс. Типичный пример: Амарилло Слим ставит на то, что его собака принесет именно тот камень, который он бросит в пруд. Его оппоненты в этом пари берут камень и помечают его крестиком. Но штука в том, что накануне вечером Амарилло Слим пометил крестиками все камни в пруду! Энтони Холден в своей «Исповеди профессионального игрока в покер» описывает легендарную покерную партию между Джонни Моссом и Ником Греком. Утверждают, что эта партия продолжалась пять месяцев и окончилась знаменитой фразой Грека: «Мистер Мосс, я вынужден отпустить вас». Говорят также, что в этой игре Грек потерял больше двух миллионов долларов.

Джонни Мосс тоже не был исключением из правила, согласно которому каждого профессионального игрока рано или поздно подстерегает разорение. Жена Мосса, Вирджиния, сказала Холдену, что первую их брачную ночь Мосс провел за покерным столиком. Через пару часов он проиграл все деньги. Но, нимало не обескураженный этим, он, даже не отвернувшись от стола, нащупал у себя за спиной левую руку новобрачной, стянул с ее пальца обручальное кольцо и швырнул его на середину стола. Холден спросил Вирджинию, не огорчил ли ее этот поступок Мосса. «Конечно, огорчил, - сказала она, - но если б я не отдала кольцо, он просто оторвал бы мне палец». Эту партию Джонни выиграл; и спустя шестьдесят лет Вирджиния все еще носила это обручальное кольцо.

Будущие гиганты

История моих игр в покер в период учебы в Гарварде неоднозначна. В первые годы мне удавалось зарабатывать на покере достаточно денег, чтобы иметь возможность изучать спекуляции и играть в сквош. Но на выпускном курсе я проиграл в покер все, что у меня было, столкнувшись со слишком опытными противниками. Арти пришлось приехать в Гарвард, чтобы выкупить меня. Не в моих силах передать, до какой степени я был смущен, когда Арти настоял на том, чтобы заплатить мой проигрыш в 2000 долларов непосредственно тем ребятам, которые меня разгромили. Теперь, вспоминая о том, что Арти был вынужден заплатить за мою глупость всеми нашими семейными сбережениями, я едва сдерживаю слезы. Но, с другой стороны, игра в покер подчас влекла за собой весьма полезные косвенные последствия. Уже позже, в Чикаго, готовясь на степень доктора философии, я играл в покер на пару с Рассом Шилдом - самым блестящим студентом моего класса. И эта игра оказалась одним из крупнейших успехов в моей жизни. Расс был родом из Канзаса; еще с юных лет он привык нести ответственность, работая в семейном газодобывающем бизнесе. К пятнадцати годам он успел осуществить контроль над бурением 150 отдельных скважин, добычей газа из них, поддержанием этих скважин в эксплуатационном состоянии и перевозкой добытого газа. Чтобы упростить этот процесс, Расс научился хранить и сортировать информацию с помощью базы данных лабораторного компьютера.

Кроме того, Расс довольно рано начал посещать гольф-клуб и обнаружил, что неплохо играет короткой клюшкой. Он придумал себе неплохой способ заработка: заключать пари с противником на то, что обыграет его на поле с девятью лунками одной короткой клюшкой. А вдобавок Расс регулярно выигрывал в кункен, считая карты и замечая, куда именно кладут карты его противники.

В период обучения в Университете Корнелла Расс выиграл в покер у своего однокурсника отличный автомобиль. К несчастью, проигравший студент (который оставил ему этот автомобиль в залог еще более крупного проигрыша) оказался сыном одного из попечителей университета. Когда слухи об этой истории дошли до декана, Расса убедили перевестись в другое учебное заведение. Свою выпускную работу он защитил в Университете Уичито, где nepoтизм был развит не до такой степени.

Перебравшись в Чикаго, Расс принялся зарывать свой талант в землю за пишущей машинкой в качестве клерка в местном филиале «Голубого креста». В его обязанности входила сортировка и учет денежных поступлений от подписчиков. Не выдержав рутины, Расс заявил своему начальнику, что сможет в одиночку вести учет поступлений от всех 500 000 подписчиков Чикагского округа. Параллельно он занимал должность ассистента директора в Национальном центре изучения общественного мнения при Чикагском университете, где продолжал совершенствоваться в навыках работы с компьютером.

Расс был не только опытным игроком в покер и отличным спортсменом, но и превосходным программистом. Он свободно пользовался машинным языком, употреблявшимся на всех компьютерах фирмы IBM. Это умение пригодилось ему впоследствии, когда Расс полностью компьютеризировал процедуру подписки на журнал «Тайм».

Я искренне восхищался Рассом, отчасти видя в нем того человека, каким я мог бы стать, если бы вырос в Канзасе. Мы с ним подружились. И, само собой, эта дружба вылилась в бесконечное сидение за покерным столом.

Игра в покер

«Расс, я схожу с ума. Я ставлю тысячу баксов. Сколько ты меняешь?»

«Я меняю... одну», - отвечает Расс.

«Одну? Ладно. А я ничего не меняю... Вот ты и попался, Расс! Гони свои деньги!»

«Вик, я думал, у тебя ничего нет! Как сказал герцог Веллингтон, когда бросил в бой свою последнюю дивизию в битве при Ватерлоо, «коготок увяз - всей птичке пропасть»! Ладно, держи свои десять сотен. А теперь сыграем на все».

«Расс, Железный Герцог не проиграл ни одного сражения. А ты - не Железный Герцог. От того, что было у меня на руках, тебя не спасла бы даже целая дивизия».

«Ладно, Вик, хватит трепаться. Дело серьезное. Что у тебя было?»

«Три короля».

«Ах ты, сукин сын!.. У меня же было три туза! Надо было заставить тебя открыться!»

«Ладно, Расс. Поскольку мы с тобой сегодня играем в покер последний раз в жизни, я открою тебе кое-что поважнее. Прочитай Ярдли [*Подразумевается книга Герберта Ярдли «Как научиться играть в покер»*]. - *Прим. пер.*] Когда мы играли вчера с Майроном, он сидел рядом со мной. Я намеренно позволил ему заглянуть в мои карты, когда у меня не было ни черта стоящего. Я не поменял ни одной, сблефовал и выдурил у тебя пятьдесят баксов. Я знал, что Майрон терпеть меня не может и обязательно расскажет тебе, что у меня ничего не было. В итоге сегодня ты опять купился. Такая вот трехходовка. Кроме того, когда я сегодня делал ставку, я намеренно держался очень спокойно и неназойливо, зная, что ты ожидаешь, что я именно так буду вести себя, если попробую сблефовать. Ведь когда игроки блефуют, они наоборот обычно ведут себя очень шумно и навязчиво, боясь, что их ставку не заметят. Вся эта конструкция описана у Ярдли, а я просто выполнил ее от точки до точки».

Поиграв с Рассом, я понял, что теория покера гораздо более полезна для биржевого спекулянта, чем преподававшийся нам в университете курс статистического распределения с бесконечным числом переменных. Сходство между покером и спекуляциями оказывалось разительным: случайные результаты из-за неизвестности относительно вложений соперников; сомнительное соотношение риска и прибыли; необходимость оценивать шансы исходя из психологии оппонентов и так далее. Но, в отличие от теоретиков биржи, миллионы теоретиков покера все же имеют практический опыт игры.

После этого открытия я год или два безмятежно наслаждался жизнью, считая себя настоящим мастером. Но в конце концов я угодил в лапы к Освальду Джекоби - члену-основателю клуба знаменитостей бриджа и покера. На каждой раздаче, когда я не пасовал, он заставлял меня сдать после обмена карт, а затем демонстрировал мне какую-нибудь заваливающую комбинацию вроде пары троек. В тех редких случаях, когда я принимал вызов, оказывалось, что он не блефует. Он предъявлял мне каре из тузов.

В одной подобной партии я потерял 125% своего наличного капитала и, к своему стыду, был вынужден одалживать деньги у жены, чтобы расплатиться. Но этот проигрыш стал для меня спасением. С тех пор я прекратил играть в покер раз и навсегда. И теперь всякий раз, когда я начинаю терпеть убытки на крупной спекуляции, я вспоминаю о Джекоби, о том, как Арти внес за меня проигрыш в Гарварде и обо всех разбитых стеклах в Брайтоне. Я погружаюсь в отчаяние и мировую скорбь, тяжесть моих прегрешений гнет меня к земле. Но профессиональные игроки и спекулянты, похоже, сделаны из другого теста. Единственное чувство, которое они испытывают после катастрофического проигрыша, - это легкое смущение. Вот почему мне никогда не стать миллиардером. Я слишком часто проигрывал, и новые поражения страшат меня. Подозреваю, что если бы сейчас я вернулся в прошлое, то, скорее всего, просто не решился бы связаться в биржевые спекуляции. Я прочел сотни книг об азартных играх. Не знаю, зачем я их читал, - то ли из подсознательной тяги к самобичеванию, то ли в стремлении усовершенствовать свое мастерство в спекуляциях. К сожалению, чтобы стать в какой-либо области настоящим мастером, требуется гораздо больше времени на обучение и практику, чем я когда-либо посвящал покеру. А если неопытный человек предлагает свои советы, то это - агрессивное невежество. Поэтому, чтобы проиллюстрировать идею о том, как покер может помочь биржевому спекулянту в современном мире, я прибег к помощи Джона Конолли - бывшего редактора нью-йоркской газеты «Стрит Ньюс» и признанного мастера игры в покер. Вместе с ним мы прочли десятки книг о покере из числа тех ста пятидесяти, что включены в список рекомендуемого чтения «Клуба Книги азартных игр». В таблице 8.3 сведены основные принципы игры в покер параллельно с правилами спекуляции на бирже.

Таблица 8.3. Некоторые правила покера и спекуляций

Покер	Спекуляции
Никогда не играй на «неприкосновенный запас».	Торгуй с запасом, превышающим маржу по крайней мере в пять раз.
Никогда не играй в дурном настроении.	Не торгуй накануне похорон или после ссоры с супругой.
Всегда учитывай риск. Даже самый опытный игрок в покер может переживать полосу невезения в течение года, двух лет или даже дольше. И даже плохому игроку иногда может довольно долго везти. Не поддавайся панике, если несколько часов подряд тебе не приходит приличная комбинация. Во-первых, нигде	Помни о том, что всякого азартного игрока подстерегает разорение. Любая сделка и любая серия сделок могут завершиться поражением. Убедись, что у тебя достаточный резерв, чтобы проигрыш не обернулся для тебя банкротством.

не сказано, что комбинация обязательно должна приходить; а во-вторых, никто не заставляет тебя делать ставки на каждой раздаче. Не рискуй до тех пор, пока не почувствуешь реальный перевес над противниками. Но чем больше будет твой перевес, тем больше надо рисковать. Во-первых, это увеличит твой возможный выигрыш; а во-вторых, сделает твою игру менее понятной для противников.

Не рассчитывай на то, что тебе повезет при обмене карт. Везение - твой заклятый враг. Старайся преодолеть эффекты везения посредством реального мастерства.

Играя по крупным ставкам, ты резко увеличиваешь степень риска. Дело в том, что при крупной игре повышение ставок обычно происходит непропорционально резко, а это означает, что для победы тебе потребуются совсем другие навыки и умения.

Если тебе долго не везет, лучше выйти из игры. Иначе твои противники перестанут тебя бояться и начнут больше блефовать.

Особенность хорошего игрока состоит в том, что он рискует только по-крупному. Хороший игрок не станет устраивать показательный мелкий блеф, но если действительно надо будет рискнуть, он не побоится.

Чтобы иметь возможность действовать в случае необходимости, надо учиться действовать в сложных ситуациях. Учись и овладевай всеми формами покера. Ты должен приобрести репутацию игрока, который не впадает в оцепенение даже в том случае, когда у него на руках - не самые хорошие карты. Благодаря этому ты, во-первых, будешь вести себя активнее, когда хорошая карта действительно придет, а во-вторых, сможешь легко справляться с противниками, не имеющими ясного представления о структуре игры (ставках, игре втемную, лимитах).

Репутация молокососа просто бесценна... если, конечно, она не соответствует истине.

Если ты не можешь разглядеть в кругу противников молокососа... то ты и есть этот самый молокосос.

Средний игрок знает о покере достаточно, чтобы пытаться блефовать; поэтому он всегда ведет себя активно, когда у него слабая карта, и наоборот. Таким образом, игрок, который, делая ставку, уверенно швыряет деньги на стол, стремится сделать вид, что у него сильная карта. И наоборот, если он достает деньги, морщась так, будто у него сломана рука, он, скорее всего, намерен показать тебе, где раки зимуют. Если твой противник барабанит пальцами о стол или мнет карты в руках, значит, ему не терпится вступить в игру. Будь осторожен: не блефуй!

Если противник ведет себя необычно, то, скорее всего, у него сильная комбинация. Если бы он блефовал, то едва ли стал бы менять свой обычный тип поведения.

Никогда не выдавай информацию. Не открывай карты, если в этом нет необходимости. В особенности не

Помни, что биржа открывается каждый день.

Дождись хорошего момента - и только тогда вступай в игру. Не спекулируй только из любви к спекуляциям.

На японских рынках торгуй осторожно. Там слишком высоки комиссионные на сделки по фиксированной цене, а если не зафиксировать цену, можно провалиться на разрыве между ценой спроса и предложения.

Бедя не приходит одна, особенно если твои противники учуяли запах крови.

Упрись и не отступай, если у тебя выигрышная позиция.

Позволь своему брокеру честно наживаться на мелких сделках. Иногда соглашайся на небольшие квоты, даже если ты полностью уверен в своих силах. Таким образом ты приобретешь гибкость и непредсказуемость, которые могут пригодиться в критической ситуации.

Всегда преуменьшай свои победы и подчеркивай поражения.

Кто будет платить за яхты и виллы удачливых спекулянтов?!

Попробуй продавать акции, идущие по большой цене при открытии, и покупать - идущие по малой цене при открытии.

Если рынок подсказывает вверх за несколько минут до объявления, подумай дважды, прежде чем продавать.

Когда на рынке цена открытия оказывается больше, чем за все последние шесть месяцев (например, иена при открытии идет по 150), возможно, это не блеф, а значит, тенденция может сохраниться.

Не рассказывай друзьям о своей системе спекуляций. Твоему брокеру незачем знать, какой ты умный.

подавайся на искушение продемонстрировать противнику сильную комбинацию, которую ты решил бросить. Иначе противник поймет, что тебя можно сбить с сильных карт, и станет играть более агрессивно. Бросая сильную комбинацию, не тани время. Действуй быстро, иначе противник поймет, что у тебя хорошая карта.

Если у тебя слабые карты, сразу же запомни их. Взгляни на них один раз, собери и больше не смотри. Если ты то и дело будешь поглядывать на карты, противник поймет, что они не запоминающиеся. Играй агрессивно. Если хочешь извлечь больше выгоды из хорошей комбинации, как правило, можешь спокойно поднимать ставки, пока противник не остановит игру сам. И не забывай: чтобы поднять ставку самому, нужна более сильная карта, чем для того, чтобы согласиться на повышение ставки.

Если ты играешь с несколькими противниками и уверен в своих картах, поднимай ставку. Даже если тот, у кого на руках хорошие карты, согласится, из игры выйдут слабые соперники и тебе придется иметь дело только с одним.

Чтобы повысить ставку на последнем круге торговли, недостаточно, чтобы карта была хороша для этого повышения. Нужно, чтобы твоя карта сгодила даже в том случае, если противники примут ставку.

Блефовать лучше при мелких или средних ставках.

При больших ставках блефом никого не проведешь.

Если противников несколько, то не проведешь хотя бы одного. А чтобы схватить тебя за руку, одного умника вполне достаточно.

Не блефуй, если играешь со слабыми противниками.

Они и за нормальным ходом твоих рассуждений уследить не смогут, не то что за хитростью.

Сосредоточься. Не болтай языком. Сиди тихо, смотри и слушай, - не важно, играешь ты или пасуешь. Изучай привычки своего противника.

В крупной игре пары и мелкие двойки почти ничего не стоят. Зато флэши и стриты, наоборот, повышаются в цене. Блеф и полублеф (попытки сблефовать в надежде на удачный обмен карт) становятся сомнительными.

Одни комбинации полезнее в игре с несколькими противниками, другие - в парной игре. Надо понимать эту разницу.

В мелкой игре блеф и полублеф повышаются в цене, а законные комбинации, наоборот, понижаются.

Если перед тобой - противник, которому не следовало бы и близко подходить к покерному столу, надо не сердиться, а радоваться. Поздравь его за решимость - и обери до нитки. Так ему и надо.

Если у тебя сильная карта, а противник считает ее слабой, смело поднимай ставки: противник решит, что ты блефуешь. В свою очередь, если вы открываете

Закрывая убыточную позицию, не тани время.

Не проси своего брокера о квотах, иначе он получит о тебе дополнительную информацию.

Если у тебя есть преимущество, пусть даже небольшое, торгуй агрессивно.

Если ты хочешь закрыть позицию, сначала удвой ставку. Тогда, возможно, другие бросятся подражать тебе и ты сможешь выйти на лучшей отметке.

Не держи позицию, если ты не имеешь возможности продержаться ее дольше, чем рассчитываешь: иначе неблагоприятный поворот цен выбьет почву у тебя из-под ног.

Не пытайся ворваться на рынок накануне экономического объявления. В такие периоды биржевики особенно бдительны.

Если у тебя хорошая позиция, не закрывай ее в расчете на то, что снова вступишь в игру на следующем, более выигрышном уровне.

Не трать время, нервы и силы на другие дела в день, когда участвуешь в торгах.

В периоды, когда рынок слишком непредсказуем, а также накануне экономического объявления торгуй только в том случае, если у тебя есть на это серьезные основания и если ты сможешь выстоять против сильного неблагоприятного сдвига.

Одни трейдеры лучше спекулируют на нескольких рынках параллельно. Другие, наоборот, лучше справляются, когда у них открыты позиции только на одном рынке. Например, когда позиции по казначейским обязательствам открыты, а по акциям - закрыты, не нужно ломать голову насчет сценария краха, если казначейские обязательства упадут.

В периоды затишья торгуй агрессивно, если располагаешь солидным запасом.

Поздравь своих никчемных соперников с хорошим началом месяца. Побуди их вложить больше денег.

Пришли им специальные подарки в память о предыдущих успехах.

Когда объявленные новости кажутся противникам неблагоприятными для твоих позиций, но на самом деле твои позиции выигрышны, торгуй агрессивно.

сброшенные карты и ты заметил, что противник постоянно повышает ставки в опасных, на твой взгляд, ситуациях, то учти, что он может блефовать.

Выражение лица у новичка читается на удивление легко. Прежде чем научиться контролировать свое лицо, научись контролировать эмоции. Убеди себя в том, что карты ничего не значат; и результат той или иной раздачи тоже ничего не значит. Значение имеют только правильные действия. И твое лицо станет лицом мастера игры в покер.

Какова минимально допустимая глубина размышлений в покере? «Что, по моему мнению, на руках у противника плюс что, по его мнению, на руках у меня плюс каково его мнение о моем мнении о его картах?» Вот так.

Любое из этих тактических правил можно нарушить, если это поможет достичь какой-либо конкретной цели. Обычное основание для нарушения правила состоит в том, чтобы дезинформировать противника относительно твоих карт либо твоего стиля игры.

Если ты чувствуешь себя на высоте, убеди себя в том, что исход одной отдельной взятой сделки не имеет значения. Имеет значение только процесс совершения сделки в соответствии с теми преимуществами, которыми ты располагаешь.

Какова минимально допустимая глубина размышлений на рынке? «Какой результат повлекло за собой объявление? Каких цен следует ожидать? Какая реакция ожидается на поднятие цен выше предполагаемого уровня или на падение их ниже предполагаемого уровня?»

Пусть твои соперники думают, что ты - вечный неудачник, но с неограниченными ресурсами. Тогда не будут искать скрытый смысл в твоих сделках.

Расс поднимает ставки

Когда я считал, что та партия в покер с Рассом будет для нас последней, я ошибался. Вскоре после того, как я его обчистил, Расс бросил подготовку к степени доктора и занялся системным программированием в чикагском филиале «Голубого креста» и в отделе проверки кредитов «Кредит Бюро Системз» (предшественнике «Транс-Юнион»). Затем он устроился в чикагское отделение компания SEI - консалтинговой фирмы со штатом в 300 человека, капиталом в двадцать пять миллионов долларов. Кроме того, Расс разработал программы для компаний сотовой связи, ставшие индустриальным стандартом, и получил возможность консультировать клиентов из ЦРУ.

И вот, спустя лет двадцать после той злосчастной партии, Расс явился в мою контору. Он сказал мне, что пришел ко мне потому, что я так и остался единственным, кто играл в карты лучше его. И вот, из уважения к моей сообразительности и проницательности, он решив предложить мне вступить вместе с ним в одну деловую; авантюру, которая на тот момент дошла до критической стадии «быть или не быть». Если я соглашусь, он получит; возможность «раскрутить» компанию, созданную им для разработки подробнейшей компьютерной карты, где будут учтены все дороги, улицы и шоссе Америки. Данные для этой карты Расс намеревался хранить и сортировать с помощью программного кода, который он разработал еще в период учебы на доктора философии и усовершенствовал в ходе дальнейшей работы в консалтинговой фирме. Эту технологию сортировки данных Расс с большим успехом прилагал к своей работе консультанта и в конце концов наткнулся на особенно удачное поле деятельности, способное принести пользу чуть ли не каждому потребителю в Америке. Автомобилист большую часть времени тратит на совершенно ненужные объезды и попытки найти правильную дорогу. Разве не здорово будет снабдить каждого автомобилиста компьютерной картой улиц и дорог, благодаря которой он без труда будет добираться до цели? Этой программой можно будет управлять как вручную, так и голосом; и каждый автомобиль получит возможность добираться к месту назначения кратчайшим путем с помощью спутниковой передачи картографических данных - примерно так же, как действует автопилот в самолете..

«Ну что, Вик? Вложишь миллион?»

«Что ж, Расс, я всегда считал тебя самым блестящим из моих однокашников. Поскольку многие наши однокашники уже успели заметно приблизиться к титулу миллиардера и к Нобелевской премии, я полагаю, что ты и подавно справишься с такой задачей. Я тебе позвоню».

Десять лет спустя, после того как в разработку технологии и составление программ были вложены миллионы долларов, эта система не только заработала, но и получила широкое распространение в США и Европе. Почти наверняка к 2000 году практически каждый автомобиль в Америке будет оснащен навигационной системой, перспективность которой предсказал Расс десять лет назад. В номере «Ридерз

Дайджест» за август 1996 года утверждалось, что эти

компьютерные карты станут так же распространены, как радиоприемники в автомобилях.

Однако мы с Рассом до сих пор расходимся во мнениях по поводу одной детали этого проекта. Я уверен, что Расс морочил мне голову, когда обратился ко мне с этим предложением и заверил меня, что максимум через год я получу обратно все свои деньги сторицей. Он врал. Но он прекрасно помнил завет старика Веллингтона: «Коготок увяз - всей птичке пропасть».

Время от времени я доставляю себе удовольствие, употребляя свои познания в азартных играх и спекуляциях для непосредственного извлечения выгоды. Друзья часто обращаются ко мне с дурацкими «деловыми» предложениями, которые при первой же встряске наверняка обернутся полным крахом. В ответ я заявляю: «Ты просто выбросишь деньги на ветер. Выбрось из головы эту чушь. Я и то не стал бы этим заниматься».

На что мой приятель бормочет что-нибудь вроде: «Боюсь, ты просто жадничаешь».

От таких обвинений меня охватывает злость, и я кричу: «Да, ты обратился не по адресу! У меня все деньги в обороте. У меня обширная компьютерная поддержка, и всякий количественный метод, который мне кажется хорошим, я тестирую сотней способов. Если я не пользуюсь каким-то методом, то лишь потому, что я протестировал его и обнаружил, что он гроша ломаного не стоит. А если речь идет о качественном методе... ну, подумай сам! Как ты думаешь, если он даст великолепные результаты, то сколько времени он проработает, если все бросятся им пользоваться? Сколько времени один человек может продержаться впереди толпы?» И в завершение этой тирады я советую своему приятелю прочесть «Принцип сдвига циклов» Бэкона.

Наконец, если клиент все еще настаивает на своем, я спрашиваю, не позволит ли он мне сыграть на понижение с одной-единственной ценной бумагой того фонда, куда он намеревается вложить свои деньги. В тех редких случаях, когда я получаю согласие, такая сделка неизменно приносит мне 50% прибыли.

Получив чек, я звоню клиенту и заявляю ему, что, помимо этих 50%, он должен прислать мне чек еще на сотню долларов за то, что я спас его от инвестиции в разваливающийся фонд. Обычно клиент приходит в ярость и успокаивается только тогда, когда я возвращаю ему оба чека и предлагаю предать забвению всю эту историю.

Глава девятая. Обман и графические модели

Всякий мужчина вырастает из ребенка. Если бы Арти был букмекером вроде отца Марти Райзмана, а не полицейским, то, возможно, я стал бы куда более удачливым спекулянтом. Арти советовал мне: «Всегда будь открыт и доверчив. Верь в своего партнера и будь трудолюбив». Отец Марти дал ему куда более циничный совет: «Сынок, на этот раз я не рекомендую тебе участвовать в игре. Правила слишком жесткие». Обман вездесущ. В обмане искушены все формы жизни - от мельчайших вирусов до разумнейших homo sapiens. Игнорировать обман - верный путь к катастрофе. Стыдно признаться, но когда я начал изучать рынок, я считал чем-то вроде библейской заповеди следующий совет: «Я обнаружил, что долгосрочные графики незаменимы, когда нужно оценить вещи в перспективе. Посудите сами: ведь спекуляция - это во многом визуальный опыт... достаточно взглянуть на повторяющиеся циклы. Обратите внимание на то, когда происходили ключевые подъемы и ключевые спады, и измерьте временной интервал между подъемами и спадами». Или, например, такой совет: «На рынках бывают периоды активности и периоды бездействия, периоды тенденций и периоды их отсутствия. Возьмите линейку, проведите линию тенденции - и дело в шляпе. Рынки изменились, но технические индикаторы остаются прежними». Или такой: «Инерция, как и все цены и сдвиги цен, служит показателем тенденций. Пользуйся сочетанием разных индикаторов, чтобы определить тенденцию».

Я не сам сочинил эти многозначительные рекомендации. Это всего лишь цитаты (с парой поправок, чтобы не выдавать истинных авторов) из бестселлеров, посвященных техническому анализу рынка, которые продаются в ближайшем книжном магазине.

Тридцать пять лет назад я наивно доверял таким «рассудительным» советам и боюсь, что в наши дни на эту же приманку могут попасться и другие бедолаги, чьи отцы не были букмекерами. Когда я попытался следовать этим рекомендациям, на меня тут же со всех сторон налетели стервятники.

Но чтобы понять, что вещи не всегда таковы, какими кажутся, мне понадобилось целых пять серьезных уроков.

Урок 1. Естественный порядок

Первая моя встреча с обманом произошла, как и следовало ожидать, на Брайтон-Бич.

Цены на недвижимость в Бруклине в 1940-е годы были еще достаточно низкими, чтобы владельцы купален на Брайтон-Бич могли располагать тремя акрами мокрой земли, получившей прозвище «Пустыня». Арти часто брал меня с собой туда, когда хотел прогуляться на природе. Обычно я сопротивлялся:

«Папа, что толку бродить по этой Пустыне? Лучше давай поиграем в теннис!»

«Нет, лучше давай немного пройдемся и проветримся, а потом поплаваем. Ты поймешь, что природа не просто красива. У природы можно многому научиться».

«Что толку? Я все равно живу в городе. Мне нравятся дома и люди, а не насекомые».

«Попробуй посмотреть на это с другой точки зрения. Технику большого спорта можно и нужно усваивать благодаря природе. Скрытность, обман, отвлечение внимания, умение притвориться мертвым и всяческие «тройные кони». Это ключ к победе или выживанию в любом виде спорта».

«Что ты имеешь в виду, папа?»

«Видишь вон тот темно-зеленый листок, на который только что села бабочка? На нем есть еще кое-что, похожее на другой зеленый листок. Трудно поверить, что эта штука - живая. Она очень хорошо прикидывается дохлой. Но посмотри, что случится, если ты до нее дотронешься! Это - хамелеон. Если он окажется рядом с желтым листком, то тоже пожелтеет».

А теперь взгляни-ка вон на тот стебелек. Видишь, на нем сидит зеленое насекомое? Это богомол. Он похож на лист, но если одна из этих бабочек присядет на травинку с ним рядом, он схватит ее и сожрет. Правда, у богомола тоже есть враги. Смотри, что будет, если мы напугаем его!»

«Ой, гляди-ка! Он вырос в два раза и оттрастил еще пару глаз!»

«Нет, это фальшивые глаза, чтобы отпугнуть тебя... и птиц, - продолжает Арти. - Ты никогда не задумывался, почему Рэд Кравич, с довольно посредственным талантом и паршивым самообладанием, все равно часто выигрывает? Он ведь просто не имеет права выигрывать!»

«Верно, папа. Даже ты смог бы побить его в одиночной игре».

«Секрет в том, что ему помогает дурной характер. Он пугает партнеров, заставляя их считать его опасным. Ты видел, на что похож жук, который переливается сотней цветов? Ты даже не различишь, где у него голова, а где - лапки! И враги тоже не различат. Это называется покровительственной окраской. Когда ты хочешь спрятаться по-настоящему, лучше вообще не иметь определенного цвета, словно те бойцы в джунглях, которых ты видел в программе новостей. Потому-то Рэд Кравич постоянно спорит, ссорится и прерывает игру. Он хочет, чтобы противнику не во что было вцепиться зубами. Точно так же и некоторые животные сливаются с окружением, изменяя окраску и форму: они становятся практически невидимыми до тех пор, пока не пошевеливаются».

«Гляди-ка на того мотылька на ветке! Он выглядит точь-в-точь как прутик! Как ты думаешь, зачем он притворяется мертвым?»

«Чтобы обмануть птиц и пауков».

«Правда ведь, он похож на мертвого?»

«Правда. Обрати внимание, как Вик Гершкович прикидывается, будто он счастлив уже одним тем, что отбил свечу. Противник расслабляется, отбивает мяч, а Гершкович уже у сетки и следующим ударом выигрывает очко. Принцип тот же самый. Гершкович прикидывается задохликом, но, как только представляется удобный случай, «оживает» и наносит смертельный удар».

«Помнишь, как мы ходили смотреть на «игру титанов», и Чарли Конерли притворился, что замешкался, сначала на линии защиты, потом - на линии полузащиты, и все защитники кинулись отбирать у него мяч?»

«Верно, а потом Конерли послал голевую передачу Джо Моррисону».

«Точно. Конерли тоже устроил камуфляж. Он прикинулся мертвым, а потом вернулся к жизни и провел гол, как только «Сент-Льюис Кардиналз» потеряли бдительность. Это называется «играть в опоссума», потому что опоссумы ведут себя точь-в-точь так же, как Конерли».

«Вот так люди и учатся у природы. Ты не станешь хорошо играть в теннис и футбол, если не научишься пользоваться такими же обманными трюками, как природа».

Для Арти было гораздо проще рассуждать об обмане, к которому прибегают низшие формы жизни и спортсмены, чем усвоить те защитные механизмы, которые большинство людей выучиваются применять просто в целях выживания.

Урок 2. Обманывают даже шахматисты

Вторая моя встреча с обманом произошла за шашечными и шахматными досками, нарисованными на каменных столиках в том же Брайтоне.

До 1940-х годов модными были атаки в центре доски. Но к моему времени каждый молокосос знал, как защититься от центральной атаки. Чтобы изменить ситуацию, игроки усвоили супермодную тактику. Ключ к успеху состоял в не прямой атаке на центр (или в не прямой защите его) с помощью слонов. Такой прием получил название «индийской атаки» (или «индийской защиты»), поскольку в XIX веке европейские путешественники обратили внимание, что им часто пользуются лучшие индийские шахматисты.

Традиционные методы, состоявшие в продвижении вперед центральных пешек и занятии слонем одного из центральных полей, отошли в прошлое. Свои центральные пешки теперь, по возможности, не нужно было трогать до тех пор, пока противник не примется за свои.

Среди игроков обман был в ходу. Одной распространенной уловкой была невинная с виду практика, состоявшая в записывании хода перед тем, как собственно сделать ход. Впервые эту практику ввели во избежание ошибок русские шахматисты. В Брайтоне она прижилась чуть ли не за считанные минуты.

Продвинутые игроки живо приучились подглядывать в записи противника, чтобы получить несколько лишних секунд или минут на обдумывание ответного хода. Но, как известно, и на старуху бывает проруха.

Другие, еще более продвинутые игроки намеренно записывали всякую чушь, а в последнюю секунду делали совсем другой ход, сбивая с толку уже торжествующего оппонента.

Одним из легендарных мастеров по шахматам и шашкам на Брайтон-Бич был Джул Леопольд, президент американского «Клуба головоломок». Когда он не играл в настольные игры, он путешествовал из города в город в компании экспертов из нью-йоркских клубов, решая головоломки, публикуемые в местных газетах. Рассказывают, что однажды Леопольд послал учредителю конкурса по разгадыванию ребусов-головоломок анонимное письмо - якобы от какого-то 90-летнего старика из Огасты (Джорджия). Он вложил в конверт экземпляр редкого старинного сборника ребусов, вышедшего в свет в конце XIX века, и предложил учредителю конкурса воспользоваться этими загадками. И тот клюнул. С тех пор Леопольд мог не тратить время на решение ребусов: он заранее знал все ответы, поскольку оставил у себя второй (и последний) из сохранившихся экземпляров сборника.

Хорошие игроки в шашки и шахматы умеют сохранять непроницаемое выражение лица, так что их противники, как правило, не подозревают, что у них на уме. Цель хорошего игрока - заманить противника в ловушку. Настоящий мастер зачастую делает ходы именно так, чтобы внушить противнику ложное чувство безопасности. Экс-чемпион мира Михаил Таль так описывает обманчивое затишье перед шахматной бурей:

«До поры до времени я играю спокойно, ненавязчиво продвигаю фигуры и, как может показаться, не проявляю никаких угрожающих намерений. Такая игра действует на противника усыпляюще, и в подобных ситуациях незаметно подготовленный взрыв оказывается чрезвычайно эффективным».

Обсуждая стратегию, принятую среди лучших игроков, гроссмейстер Зноско-Боровский утверждает:

«Нам часто приходится скрывать свои намерения, чтобы противник потерял бдительность или даже допустив ошибку. Часто бывает необходимо, чтобы он не подозревал о наших планах... Из этого логически следует, что подлинное искусство состоит в том, чтобы убедить противника в его безопасности».

Урок 3. Всеми правдами и неправдами

Третье мое знакомство с обманом состоялось на теннисном корте. Однажды я играл в матче против Арти Вулфа - игрока с самой грандиозной в истории тенниса крученной подачей. Скорость подачи у него была в половину меньше, чем у чемпионов Вика Гершковича и Оскара Роберта, но эффективность от этого не снижалась. Я не мог отбить ни единой его подачи. Я только успевал заметить, как мяч несется мне в лицо, а спустя секунды оказывается уже в восьми футах от меня. Я всегда знал заранее, что Вулф закрутит мяч, но никогда не мог предвидеть, в каком направлении. А когда я пытался положиться на случай и мысленно подбросить монетку, как советуют теоретики игры, Вулф вообще не закручивал мяч, и все мои усилия уходили впустую.

Не считая Арти Вулфа, лучшая крученная подача была у моего отца. В молодости он был одним из первых в этом искусстве. На Ориентал-Бич он играл против лучших теннисистов: Ральфи Адельмана, Морти Александера и Джо Гарбера. Но, начав играть в футбол, он научился делать обычную боковую подачу. Правда, умение закрутить мяч сохранилось, и благодаря своему опыту Арти стал идеальным партнером в парных играх для талантливых новичков вроде моего дяди Хауи.

К обману в спорте Арти привык еще с семилетнего возраста. Его семья после удачных биржевых спекуляций отца Арти в «ревушие двадцатые», все еще сохранявшая относительное благосостояние, смогла купить билеты на турнир кубка Дэвиса 1925 года, проводившийся в Форест-Хиллз. В предварительных розыгрышах Арти увидел яростную парную игру между австралийцами и французами. В одиночных играх счет был 1:1. Победитель этого парного матча наверняка должен был войти в розыгрыш кубка. За Австралию выступали Джералд Паттерсон (бывший чемпион Уимблдона с поразительно мощным ударом) и Джон Хоукс, славный своими ударами с лета. Против них выступал знаменитый дуэт - коварный баск Жан Боротра и Рене Лакоста. В пятом сете Паттерсон влил Боротре мяч прямо в висок. Боротра упал замертво. Хоукс и Лакоста кинулись к нему на помощь. Но Паттерсон, зная манеру Боротры симулировать обморок, принялся тыкать в него ракеткой, заставляя подняться. И он был совершенно прав. Боротра часто прикидывался на корте усталым до изнеможения, чтобы заставить противника потерять бдительность. Он любил «играть в опоссума». А потом в критический момент, к удивлению соперника, он развивал бешеный темп и побеждал в считанные минуты. Правда, мертвым он еще не притворялся. В том матче в Форест-Хиллз на корт выбежали врачи, но беспокоиться было не о чем. Это был всего лишь очередной трюк Боротры. Через несколько минут баск «очнулся» и вместе со своим партнером обыграл австралийцев, которые в последующих шести геймах невольно сдерживали силу ударов.

Двадцать лет спустя, после Второй мировой войны, Боротре запретили участвовать в Уимблдонском турнире. В период оккупации Франции в начале 1940-х годов немцы назначили его министром спорта в правительстве Виши. На более поздних этапах войны он чудесным образом «растворился». Англичане подозревали его в предательстве.

В 1975 году я столкнулся с Боротрой, когда тот занимал необременительный пост в ЮНЕСКО, где в его обязанности входила пропаганда спорта. Мне была присуждена ежегодная награда ЮНЕСКО за то, что в прошлом году я отказался участвовать в мировом чемпионате по причине травмы моего оппонента Шарифа Хана. Я сказал Хану, что дождусь, пока его глаз выздоровеет, и не воспользуюсь его неявкой на матч. Билет на сессию ЮНЕСКО мне не оплатили, но заявили, что «прибыть на собрание мне необходимо в целях борьбы за мировую гармонию». Я использовал собственные сбережения, чтобы приехать, но выяснилось, что я - всего лишь пешка в чужой игре. Обнаружилось, что Вашингтон отказал ЮНЕСКО в финансировании из-за того, что эта организация слишком часто выступала против США, а председателя ЮНЕСКО поймали на растрате казенных денег, на которые он содержал свою симпатичную юную ассистентку.

Урок 4. Приматы и обман

До постройки Мирового торгового центра в Манхэттене в 1970 году район к западу от Уолл-стрит и Тринити-Черч изобилует живописными зданиями импортно-экспортных учреждений. Одно из них, которым управлял Генри Треффлих, специализировалось на поставке диких животных в зоопарки. Генри собирал животных в Африке и доставлял их в США на продажу. Он прославился тем, что намеренно выпускал зверей на улицы городов, в которые заезжал по дороге, таким образом косвенно рекламируя в газетах свой бизнес. Помню, как меня заинтриговали гиббоны, львы и питоны в витрине. Не успел я и глазом моргнуть, как стал владельцем японской короткохвостой макаки.

Когда я учился в аспирантуре в Чикаго, одним из любимых лакомств, которые я покупал для своей обезьянки Лори (названной в честь моего научного руководителя), был банановый сплит [*Сплит - сладкое блюдо из фруктов, мороженого и орехов. Прим. пер.*] из «Баскин Роббинс» - торгового центра на пересечении 53-й улицы и Университетской авеню. Лори уплетала сплит ложкой. Но обычно одной порции ей не хватало, и она норовила схватить мое мороженое, когда меня отвлекали люди, неизменно желавшие поиграть с моей обезьянкой. Чтобы повеселиться, я занял Лори тестами Йеркса на интеллект у обезьян. Одна задача была такова: нужно было привязать к банану бечевку, а на другой конец бечевки привесить тяжелый груз. А затем обезьяне предлагалось освободить банан. В другой задаче банан следовало прикрепить на ветку дерева примерно на два фута выше, чем высота, до которой могла дотянуться обезьяна, а потом поставить табурет примерно в восьми футах от дерева. Обезьяне предстояло придвинуть стул к дереву и снять банан. Все задачки такого рода Лори решала без труда.

Однажды меня навещал в Чикагском университете мой пятилетний братец Рой, и мне пришлось удвоить бдительность, чтобы отстоять его права на частную собственность. Я принес Рою мороженое и обвел взглядом комнату в поисках Лори. Ее нигде не было; очевидно, она пряталась под кроватью. Стоило мне выйти из комнаты, как Лори выскочила из-под кровати, отобрала у Роя мороженое и сожрала его. Лори знала, что если я увижу ее, то посажу в клетку, поэтому и дождалась, пока я выйду, и только затем выбралась из своего укрытия.

Двадцать лет спустя я узнал, что ученые-исследователи обнаружили, что приматы способны к обману, и пришли к выводу, что главной эволюционной причиной развития мозга у крупных приматов была именно эта способность, которая давала больше возможностей для того, чтобы найти и удержать брачного партнера.

Классический труд в этой области, вышедший в свет 1991 году, - «Макиавеллианские обезьяны» - принадлежит двум шотландским исследователям приматов - Ричарду Бирну и Эндрю Уайтену. Бирн и Уайтен изучали, как ведут себя южноафриканские бабуины в Драконовых горах в поисках пропитания. Уайтен наблюдал за поведением взрослой самки по имени Мел, выкапывающей съедобную луковицу. «Пол [молодой бабуин] приблизился к ней и огляделся по сторонам. Других бабуинов поблизости не было. Внезапно он издал резкий крик, и спустя несколько секунд примчалась его мать и погналась за перепуганной Мел, размахивая камнем. Пол тут же забрал луковицу себе».

Потрясенный такой схемой поведения, которую он помнил еще со времен своего собственного детства, Уайтен рассказал о ней Бирну и другим исследователям приматов - и обнаружил, что другие ученые располагают множеством похожих историй. Почувствовав, что они находятся на грани крупного открытия, эти ученые разослали запросы другим приматологам по всему миру. И вскоре у них набралась солидная база данных, свидетельствующая о том, что почти все приматы хитры и коварны. Единственным исключением из этого правила оказалось семейство лемуру - наших младших братьев с самым маленьким среди приматов объемом мозга. Лемуры исключительно честны.

Был установлен широкий спектр разновидностей обмана: от простого утаивания (например, одна шимпанзе научилась прятать бананы, которые давала ей Джейн Гудалл, чтобы другие обезьяны не отобрали у нее эти лакомства) до настоящих хитроумных комбинаций, свидетельствующих о том, что одно животное способно понимать и оценивать, в какой ситуации находится другое животное. Например, голландский приматолог Франс Плуджи отпер электронный замок на металлическом ящике, где содержалась пища для шимпанзе. В этот момент поблизости других обезьян не было. Когда коробка открылась, то вдалеке показалась еще одна шимпанзе. Первая обезьяна тут же закрыла ящик и стала дожидаться, пока ее соперница не исчезнет из поля зрения. Вторая шимпанзе отошла в сторону и спряталась за деревом. Вскоре первая обезьяна опять открыла ящик, а вторая тотчас же выскочила из укрытия и отняла у первой еду. Бирн и Уайтен назвали эту способность побеждать одну хитрость при помощи другой «макиавеллианским интеллектом» и выдвинули гипотезу, что это проявление адаптивного поведения содействовало развитию человеческого мозга.

Если более развитый мозг помогал какому-нибудь древнему гоминиду перехитрить другого в поисках пищи или в привлечении брачного партнера, то владелец этого мозга выживал и получал возможность продолжить род. А способность перехитрить этого гоминида - то есть того, который уже перехитрил другого, - определенно означала еще более мощное развитие мозга. Авторы работы «Макиавеллианские обезьяны» приходят к выводу, что эта способность играла жизненно важную роль в раннем развитии ментальности шимпанзе и человека.

Урок 5. Обман в графических моделях

Поворотное событие, избавившее меня от детской наивности, произошло во время моего визита в Спрингфилд (Иллинойс) в марте 1964 года, где я должен был встретиться с Джоном Маги - преподавателем технического анализа и автором книги «Технический анализ биржевых тенденций» - «исчерпывающего труда по анализу с помощью графических моделей». Его контора располагалась в старом, ветшающем здании. За чертежными столами стояли клерки с мешками под глазами, внося в свои графики цены, почерпнутые из «Отчетов по биржевым операциям» Фрэнсиса Эмори. Повсюду были разбросаны номера «Нью-Йорк Таймс» и «Уолл-стрит Джорнал» как минимум двухнедельной давности: очевидно, работники офиса не желали затуманивать вневременную природу своих выводов эфемерностью настоящего момента. В помещении работали кондиционеры, а все окна были закрыты наглухо, чтобы на техническую объективность клерков, не приведи Господь, не повлияла погода или освещение.

Мистер Маги разработал собственный бета-тест эффективности каждой отдельной акции и любезно позволил мне лично испытать его состоятельность.

«Мистер Маги, спасибо вам за то, что вы разрешили мне проверить на тысячах ваших графиков теорию случайного ценообразования. Это тем более любезно с вашей стороны, что вы ведете службу консультаций, основанную на этих графиках».

«Виктор, пойдемте, я покажу вам наши данные. Взгляните на этот график. Видите: вот разрыв, а затем цены устанавливаются на более высоком уровне. Это - увеличение объема сделок. А вот уменьшение объема сделок - опять разрыв, но цены падают. А вот - третий раз. И четвертый. Все симметрично. Цены все время движутся в русле этой четко очерченной тенденции. Если вы и теперь полагаете, что цены образуются

случайно, то у меня на голове - роскошная шевелюра, а в кармане - мост, который я вам сейчас продам!»

«Но, мистер Маги, бывают же и другие графики! Там цены выходят за рамки тенденций!»

«Вот для этого-то и нужен технический анализ - наука регистрации на графиках оперативных данных. Цены на акции движутся в русле тенденций. Вместе с тенденцией движется и объем сделок. Поведение человека остается неизменным. Вот потому-то у психиатров всегда будет работа. Все, что происходит на рынке, повторяется по старым образцам. Основываясь на принципах спроса и предложения, я могу интерпретировать любой из тысяч графиков, хранящихся здесь, не зная даже его названия».

«Но можете ли вы предсказывать?»

«Рынок реагирует на надежды и страхи, догадки и настроения, потребности и ресурсы. Все это отражается в ценах. И это - все, что нужно учитывать», - ответил он.

«А работают ли те же технические методы на товарных рынках?»

«С товарными рынками хуже. Правительственные манипуляции искажают регулярные тенденции, и это ужасно. Существуют основные продукты питания, которые фермер должен продавать, чтобы выжить, а мы с вами, чтобы выжить, должны их покупать. Чтобы торговать на товарных рынках, нужно анализировать линии тенденций с помощью скользящих средних. Если цена сдвигается выше уровня скользящих средних, надо покупать, а если ниже - продавать».

«Скажите, пожалуйста, а меняется ли со временем наука технического анализа?»

«Нет. Уровни сопротивления и поддержки возникают на любом рынке регулярно».

«А на каком основании вы ставите точки, через которые проводите линию тенденции, позволяющую предсказывать на основе экстраполяции?»

«Ну как же, этим-то и занимаются все эти опытные чертежники. Они чертят карандашом экспериментальные линии. По мере последующего развития цен выясняется цена, которая лучше всего подходит. Это удивительно, загадочно и феноменально! Не только мелкие сдвиги, но и крупные колебания продолжительностью в несколько лет выглядят так, словно их намеренно вычертили заранее по линейке!»

«Я заметил, что графики, вывешенные на стенах в этом чертежном кабинете, датированы началом века. Не слишком ли они устарели?»

«Напротив! Эти графики прошли проверку временем. До сих пор повторяются одни и те же схемы вроде той, что на графике 1935 года. Сначала цены двигаются вверх-вниз в рамках коридора, а потом линия тенденции рвется и начинается упадок».

Это для меня было уже слишком! Я понимал, что беседую с почтенной особой - «учителем», «гением», «первопроходцем», «автором блестящих прогнозов», «создателем бестселлера, оцененного по достоинству миллионами инвесторов», «человеком, который помог многим инвесторам выработать основы для работы, позволившие им превзойти остальных».

И все-таки даже такому новичку, как я, свято верившему в графики, было понятно и то, что если мотыльки, обезьяны и люди регулярно прибегают к обману в целях выживания, значит, и биржевым спекулянтам следует больше внимания обращать на схемы обмана, чем на наивные экстраполяции и объяснения Маги. И, прежде чем еще раз проиграть в сделках по доллару, я взялся за тщательное исследование обмана.

В этом исследовании я решил продвигаться от микроорганизмов к более крупным представителям фауны. Я начал с вирусов, перешел к муравьям... а затем обнаружил, что обман вездесущ. Тогда я прекратил это неблагодарное занятие. Вирусы прибегают к обману, чтобы вторгаться в организмы млекопитающих и человека. Муравьи обманывают, чтобы обратить других муравьев в рабство. Мотыльки используют хитрость, чтобы ускользнуть от голодных птиц, а генералы - чтобы перехитрить других генералов. Солдаты ежедневно хитрят просто для того, чтобы выжить. Мальчики и девочки прибегают к хитрости, чтобы привлечь внимание друг друга. Начальники обманывают, чтобы извлечь прибыль из труда своих подчиненных. Фокусники обманывают зрителей, которые понимают, что им показывают иллюзию, обман. Крупные финансисты хитрят, чтобы ограбить молокососов, о существовании которых позабудут уже на следующий день. Игроки в покер блефуют. Экономисты учитывают фактор обмана как ключевую переменную в объяснении организации фирмы. А биржевые спекулянты прибегают к обману, чтобы избавиться от конкурентов.

Обман участвует не только в играх, войнах, борьбе за выживание, отношениях «хищник - жертва», брачном поведении, мошенничестве или экономических операциях. Само искусство можно определить как стремление создать обман, иллюзию, ложь. Художник обманывает, изображая предметы в перспективе, чтобы плоская картина казалась трехмерной. Актер обманывает, чтобы перенести зрителей в другой мир. Автор детектива хитрит, чтобы продержать читателя в напряжении и неведении до конца книги. Романист прибегает к обману уже в тот момент, когда ему в голову приходит завязка будущего романа. Чем лучше удастся обман, тем совершеннее произведение искусства. Адам Смит в своем эссе «О подражательных видах искусства» утверждает, что опера - одно из высочайших искусств, поскольку люди в ней заняты тем,

чем они крайне редко занимаются в реальной жизни: общением посредством пения.

Экологические теории обмана

Зоологи приложили много усилий, чтобы развить теорию, которая объясняла бы, почему, как, где и когда применяется хитрость.

Существует гипотеза, что хищники для более успешной охоты выработали стереотип поиска наиболее распространенных видов добычи. А редких животных хищники и трогают редко. Некоторые распространенные виды добычи пользуются этой диспропорцией: они развивают покровительственную окраску, выдавая себя за редких животных. Тем самым «оптимальный уровень успеха» при охоте на эти виды у хищников снизится, и, попросту говоря, хищник перестанет тратить время на погоню за этими хитрецами.

Разумеется, кроме обращения к помощи покровительственной окраски, хищника можно обмануть и другими разнообразными способами. Но именно изменение окраски оказывается наиболее экономным с энергетической точки зрения. Джон Эндлер разделяет охотничье поведение хищника на шесть этапов:

1. Встреча с добычей или появление добычи в поле зрения хищника.
2. Оценка окружающей обстановки.
3. Идентификация жертвы (определение, съедобна ли она) и принятие решения об атаке.
4. Приближение к жертве (атака).
5. Захват жертвы.
6. Поедание жертвы.

Хищник может быть обманут на любой из этих стадий. Зебра, к примеру, спасается от льва в момент его атаки благодаря скорости бега и отвлекающей окраске (у хищника создается впечатление, что перед его глазами проносится ряд полосок). Навозный жук дает отпор врагу на пятой стадии, в момент захвата его хищником: жук выпускает струю зловонного вещества. Рыба-еж, способная раздуваться в шар в минуту опасности, дожидается, пока хищник начнет пожирать ее, и только тогда прибегает к своему оборонительному оружию.

В каждом конкретном случае способ защиты зависит от соотношения цены, которую приходится за него платить, и выгоды, которую он приносит, а также от эволюционной истории данного вида. Чем раньше срабатывает защитный способ (как, например, в случае с покровительственной окраской), тем меньше риск и тем меньшее количество энергии расходует животное.

Зебра, к примеру, сократила бы риск, если бы лев вовсе не заметил ее. Чтобы убежать от хищника, нужно тратить огромное количество энергии; и если в скором времени на нее нападет другой лев, зебра будет уже слишком уставшей, чтобы спастись.

Разумеется, за все приходится платить. Энергия, которая требуется на обманное поведение, расходуется за счет других жизненных функций. В природе должен сохраняться баланс.

Бдительность и недоверие: экономическая теория обмана

Оливер Э. Уильямсон, работающий в сфере экономической социологии, развил теорию экономического поведения, согласно которой бизнес ведет себя по тем же образцам, что и растения и животные (и во многом - по тем же самым причинам). Его теория, получившая название «сделка - цена - экономика», утверждает, что «предпочтение одной формы капиталистической организаций над другой в основном определяется экономией на стоимости сделок».

Чтобы объяснить, каким образом капиталистические организации, или институты, достигают экономии, Уильямсон предлагает трехуровневую схему: институциональная среда (1) посредством определенных правил устанавливает управление контрактными отношениями (2) в пределах параметров, которые диктуются убеждениями и поведением индивидуумов (3).

Первым этот предмет исследовал Джеймс Мэдисон в своих «Записках федералиста»: «Поскольку человечество в известной степени безнравственно, а эта безнравственность требует известной степени бдительности и недоверия, то в человеческой природе заложены и некоторые другие качества, которые обеспечивают определенную долю уважения и доверия».

Уильямсон именует эту «безнравственность» оппортунизмом - «использованием хитрости в своих собственных интересах». Цель организаций - разрабатывать санкции и процедуры управления, которые

максимизируют прибыль, принимая в расчет лживую (или, выражаясь эвфемизмом, «оппортунистическую») природу человеческих взаимоотношений. «Устранить эффекты оппортунизма - основная проблема в системе «сделка - цена - экономика». Согласно этой системе, решение, которое принимает индивидуум относительно покупки или продажи, определяется тремя факторами: (1) стоимостью; (2) риском (В том числе и риском обмана); и (3) мерами предосторожности, которые дают гарантии против риска. В обществе, где оппортунизму эффективно противостоят нравственные нормы, традиции, имущественные права, контрактные законы и система юстиции, какими-либо особыми гарантиями можно пренебречь, что приводит к существенному снижению цены. Но в обществах, где оппортунизм торжествует, необходимы надежные гарантии, вплоть до создания иерархического института, где максимально возможное число сделок заключается в рамках самого этого института. Разумеется, работники этой организации тоже будут проявлять оппортунизм, но иерархия сохранит за собой главенствующую роль. Иными словами, внутренние проблемы будут улаживаться внутри организации, без обращения в суд. Далее, организация может по своей воле изменять параметры или вводить новые правила для контроля над работниками, а также пытаться создать эндогенные предпочтения: развивать пропаганду с целью повлиять на мышление сотрудников и внушить им почтение к членам правления.

Принципы обмана

Экологическая и экономическая теории обмана находят себе применение в различных областях жизни. Прежде чем изучать обман как инструмент рынка, я решил сосредоточить свое внимание на исследовании роли обмана в трех основных жизненных сферах: в игре, на войне и в природе.

Из разрозненных исследований, которые я проводил в этих трех областях, вскоре сформировалась общая тема. Две группы соперничают за выживание. В лобовых столкновениях затрачивается много энергии. Хищник и жертва достигают такого совершенства в тактике нападения и, соответственно, защиты, что приходится прибегать к непрямым воздействиям ради сбережения энергии.

В каждой из рассматриваемых мной областей возникло множество приемов обмана, благодаря которым различные формы жизни получили возможность существовать, затрачивая минимум энергии на прямые столкновения. Но вот среди соперников появляется некий «гений», который либо своими силами, либо по стечению обстоятельств открывает и развивает новый, более эффективный способ атаки или обороны. Этот способ передается другим благодаря наследственности, знакам или речи. И вот среди множества методов обмана выделяется один, наиболее предпочтительный.

Но рано или поздно противник изобретает свой метод, благодаря которому он может противостоять этой новой стратегии. Приемы защиты и нападения постоянно развиваются и совершенствуются, чтобы не нарушался баланс. В военном деле это называется «гонкой вооружений», а в биологии - коэволюцией.

Один вид - множество приемов обмана

У многих животных развились один или несколько приемов обмана. Но человек превзошел животный мир. Когда ему необходимо обмануть, он всякий раз изобретает новую хитрость. Он умеет сочетать и смешивать фундаментальные приемы обмана, создавая новые, сложные стратегии.

Самые наглядные примеры этой своеобразной человеческой способности можно найти на полях сражений. Многие военные специалисты ссылаются как на верховный авторитет на опыт Б. Лидделла Харта, который в течение сорока лет работал военным корреспондентом лондонской «Таймс». Вот рассуждения Харта по поводу эффективности и широкого применения того, что он называет «окольными путями» (по существу - родного брата хитрости):

«Когда в ходе исследования множества военных кампаний я впервые начал осознавать превосходство окольных путей над прямыми, я всего лишь искал возможность пролить свет на особенности стратегии... Я начал понимать, что непрямой подход имеет гораздо более широкую сферу применения... и что таков закон жизни во всех ее проявлениях; такова философская истина. И следование этой истине можно рассматривать как ключ к практическому решению любой проблемы, в которой доминирует человеческий фактор и в которой возникает конфликт интересов. Во всех подобных случаях прямое навязывание новых идей провоцирует человека на упрямое противодействие, тем самым создавая дополнительные трудности для изменения его точки зрения. Обратив человека в свою веру можно гораздо проще и быстрее, если подбросить ему новую идею неожиданно и не очень явно либо выдвинуть косвенный аргумент, который примет на себя всю силу инстинктивного отпора. Непрямой подход играет решающую роль как в политике, так и во взаимоотношениях полов. В коммерции уклончивый намек на то, что у продавца есть некий ценный товар, гораздо эффективнее, чем непосредственный призыв купить. Всем известно, что самый надежный метод внушить своему оппоненту какую-либо идею - убедить его, будто эту идею он выдвинул сам! Как и

на войне, цель здесь состоит в том, чтобы ослабить сопротивление перед тем, как пытаться преодолеть его; а самый лучший способ достижения этой цели - выманить противника из его укрытия».

Харт анализирует десятки древних и современных военных кампаний, показывая, как военная хитрость приводит к решающей победе. Изучая военную историю, я выделил три убедительных примера хитростей, типичных для множества успешных кампаний: западня, предательский подарок и притворство.

Западня

Один из древнейших зафиксированных в письменных источниках примеров военной хитрости содержится в Ветхом Завете (Книга Судей, 4:12 и далее). Могущественное войско ханаанитян - «девятьсот железных колесниц» - во главе с военачальником Сисарой приготовилось к атаке на израильтян. Когда слухи об этом дошли до израильтян, их пророчица Девора велела Бараку из Кедеса взять с собой десять тысяч израильских воинов и укрыться вместе с ними на горе Фавор, возвышавшейся над долиной реки Киссон. Сама же Девора с помощью небольшого отвлекающего отряда заманила армию Сисары вдоль берега реки на узкую болотистую равнину под горой Фавор, где тяжелые ханаанские колесницы увязли в трясине. Увидев это, Барак во главе десяти тысяч воинов бросился на врага из засады и разгромил ханаанитян.

Предательский подарок

Миф о Троянском коне общеизвестен. После десяти лет бесконечных сражений, в которых участвовали тысячи воинов, несмотря на помощь могущественных богов и богинь, на подвиги Ахилла, Одиссея, Агамемнона и прочих героев, греки все еще были не в состоянии захватить Трою силой. Город был окружен несокрушимой стеной. И наконец Одиссей решил прибегнуть к обману. Он велел построить огромного деревянного коня на колесах, полового внутри, и спрятал в нем двадцать отборных воинов. Остальные воины свернули шатры и отплыли к Тенедосу. Коня ввезли в Трою; а ночью греки выбрались из него, перебили часовых и открыли ворота города. Так пала Троя.

Когда я читал основные источники, повествующие о Троянском коне, - «Одиссею», «Энеиду» и «Метаморфозы» Овидия, - больше всего меня поразило то изобилие приемов обмана, к которым греки прибегли, чтобы завершить затянувшуюся войну. Я насчитал как минимум пять методов, и каждый из них мог послужить шаблоном для множества других военных хитростей, возникших позднее.

1. Троянский конь был украшен великолепной резьбой, чтобы разжечь в троянцах жадность и вынудить их принять дар («Бойся данайцев, дары приносящих», - предостерегал Лаокоон). Дверь, ведущая в полое нутро коня, была тщательно замаскирована и заперта на хитроумные засовы.

2. Снимая лагерь, греки оставили под стенами Трои двойного лазутчика Синона. Он получил солидную плату за то, чтобы наврать троянцам с три короба о том, почему греки оставили им коня, и предречь городу ужасные кары в случае, если его жители откажутся от подарка. Синон заявил, что если троянцы уничтожат коня, это будет означать верную гибель Трои; если же они ввезут его в город, то в будущем сами нападут на греков и завоюют внуков тех, кто так долго с ними сражался.

3. Конь был спроектирован весьма хитроумным способом: его высота была такова, что ввезти его в Трою оказалось невозможно, не разрушив часть стены, на которой располагались основные укрепления города. Тем самым греки успешно создали у троянцев впечатление, что практически не рассчитывают на принятие дара.

4. Корабли греков укрылись от троянских дозоров в нескольких милях от города, у Тенедоса. Воины, находившиеся внутри коня, сидели молча, а бряцание их оружия утонуло в шумном ликовании троянцев.

5. Троянского пророка Лаокоона, который метнул копье в коня, чтобы доказать, что «дар данайцев» был внутри полым и, возможно, содержал в себе воинов, следовало дискредитировать. Поэтому боги, выступавшие на стороне греков, наслали на Лаокоона огромную змею, задушившую провидца и его сыновей, тем самым показав, будто гневаются на Лаокоона за его «лживые» слова.

Притворство

Моя любимая военная хитрость - это разновидность «игры в опоссума».

Начало мая 1940 года. Британское торговое судно «Сайентист» осторожно пробирается вдоль западного побережья Африки. Оно везет в Ливерпуль из Дурбана большой груз, в том числе - 1150 тонн хрома и 2500 тонн маиса. Капитан «Сайентиста», опасаясь немецких подводных лодок и линкоров, часто оглядывает

горизонт. Но впереди ничего не видно... кроме старого, ржавого грузового судна, медленно движущегося навстречу «Сайентисту»; на его мачте развевается флаг Японии, которая в то время формально сохраняла нейтралитет. Поднеся к глазам бинокль, британский шкипер читает на корме название встречного корабля: «Казий Мару». Он видит японских матросов с повязками на головах и в рубашках навыпуск, бесцельно слоняющихся по палубе, и женщину, с рассеянным видом катающую по палубе детскую коляску.

И вдруг радист британского судна принимает сигнал: немедленно встать на якорь и не отправлять никаких радиogramм под страхом немедленной атаки. В ту же секунду «Казий Мару» спускает японский флаг, поднимает свастику и дает холостой выстрел; снаряд пролетает прямо перед носом «Сайентиста».

«Сайентист» послушно встает на якорь и спускает шлюпки на воду. Минуты спустя покинутое судно уже торпедировано, и драгоценный груз отправляется в сундуки Нептуна. А немецкое судно подбирает на борт оставшихся в живых членов команды «Сайентиста» и продолжает свой путь.

Второе место после муравьев?

Приведя многочисленные примеры хитростей, к которым прибегают люди, я все же не решаюсь отдать пальму первенства в деле обмана именно человеческому роду. Меня слишком впечатляет то, с какой легкостью и совершенством умеют обманывать муравьи.

Муравьи - это настоящие титаны в том, что касается сложнейших и тончайших приемов обмана. К примеру, муравей-паразит *Teleutomymtex schniederi* не может выжить без своего хозяина - *Tetramorium caespitium*. Имитируя запах, присущий колонии хозяина, *Teleutomymtex* получает допуск в муравейник (муравьи опознают членов своей колонии по запаху), где начинает полностью жить за счет хозяина. У *Teleutomymtex* нет рабочих каст, а их «царицы» приспособлены к тому, чтобы ездить на спине других муравьев. У них вогнутое брюшко и удлиненные лапки с когтями, которыми они инстинктивно цепляются за других муравьев, предпочтительно - «цариц». «Однажды было замечено, что на одной «царице»-хозяйке едет целых восемь паразитов; они столпились верхом на ее туловище и мешали ей двигаться» (Берт Хеллдоблер, Эдвард О. Уилсон, «Путешествие к муравьям»).

Паразиты кормятся за счет хозяина, поедая даже ту жидкую пищу, которая предназначена «царице» муравейника. Взрослые «царицы»-паразиты способны откладывать два яйца в минуту; из этих яиц вылупляются только «царицы» и трутни. И все же *Teleutomymtex* весьма редок, как и прочие виды муравьев-паразитов.

В коварной стратегии, к которой прибегают муравьи-паразиты, есть одна чрезвычайно сильная сторона: муравей-наездник использует против хозяина его собственные защитные механизмы. Тонкий и экономный механизм использования запаха для идентификации членов муравейника превратился в столь же тонкий и экономный механизм, служащий для проникновения посторонних в колонию.

Как бы хорошо ни были развиты у животного чувства обоняния, слуха, зрения и осязания, в конечном счете это не спасает его от хищников. Поэтому животные разработали множество стратегий обмана.

Мимикрия

Мимикрия - это подражательное сходство одного вида животных с другим, применяющееся в целях атаки или обороны. При защитной мимикрии съедобное животное притворяется несъедобным. Например, у мух часто встречаются желтые отметины, благодаря которым они становятся похожими на ос; многие неядовитые змеи внешне похожи на коралловых или гремучих змей; а многие насекомые выглядят как муравьи - наименее желанная добыча большинства хищников.

При мимикрии в целях атаки хищник уподобляется жертве. Классический пример - один вид светляков, самки которых пользуются световыми сигналами, чтобы завлекать самцов другого вида в свои смертоносные объятия. Иногда с помощью мимикрии хищник уподобляется другому безопасному виду. Хищная морская собачка внешне напоминает рыбу-чистильщика губана, которого обитатели коралловых рифов не боятся. Как только морская собачка подплывает достаточно близко к жертве, обман раскрывается... но слишком поздно.

Чтобы можно было говорить о настоящей мимикрии, а не о простом камуфляже, маскарade или засаде, необходимо участие трех действующих лиц: модель, подражатель и обманутый простофиля. Нетрудно догадаться, кто выступает в роли простофили в большинстве ситуаций на рынке: разумеется, это - мы с вами, простые смертные.

Отличную модель для мимикрии предоставил крах фондового рынка в 1987 году. После 1987 года «быки» еще долго нервничали по пятницам, и достаточно было ценам перед закрытием в пятницу хоть немного

упасть, как игроки на повышение решали, что в понедельник продолжится неконтролируемое падение и начнется суший ад.

В действительности происходило ровно обратное. За девять лет после 1987 года из сорока четырех случаев, когда «С&П 500» имитировали крах, падая более чем на четыре полных пункта в пятницу вечером, в двадцати восьми случаях в понедельник они поднимались. На сентябрь 1996 года средняя величина таких понедельничных подъемов «С&П 500» составляла 3,5 пункта.

Чем же объясняется эта трансформация? Слабые держатели длинных позиций выбывали из игры, и фьючерсы оставались на руках только у держателей крупного капитала. Отток «быков» вынуждены были компенсировать простофили-«медведи», выжимавшие друг из друга деньги в стремлении как можно скорее закрыть свои короткие позиции.

18 декабря 1995 года казначейские обязательства со сроком погашения в марте упали за торговый день на полный пункт после почти непрерывного подъема на 13 пунктов. Это падение пробило уровень поддержки и, как казалось, должно было означать конец бычьей тенденции. Это было очень похоже на падение, произошедшее 17 июля после аналогичного подъема. В том случае вслед за разворотом цен последовало двухдневное падение более чем на 2,5 пункта; очередного доньшка (на 7 пунктов ниже предыдущего гребня) цены достигли только через месяц.

Сходство казалось разительным. Слабые «быки» испугались и бросились закрывать позиции. И как только 19 декабря эти слабые «быки» оказались вытеснены с рынка на отметке 117,6, цены в тот же день наверстали упущенное, а следующее падение началось уже 6 января с отметки 122.

Мнимая смерть

Опоссум - великий мастер обмана. Когда ему грозит опасность, опоссум притворяется мертвым так эффективно, что биологи раньше были убеждены, будто он впадает в транс. Но современные исследования показывают, что на самом деле опоссум продолжает бодрствовать и остается начеку. И когда он прикидывается мертвым, шутить с ним не стоит. Каждый, кто пытался поднять «мертвого» опоссума за хвост, имел возможность проверить на собственной шкуре вторую линию обороны этого хитроумного животного: пасть, полную острых, как иглы, зубов.

Притворяться мертвым полезно потому, что многие хищники питаются только живой добычей. Они знают, что живая добыча не кишит червями. Этот прием (равно как и его агрессивный вариант: затаиться, а затем напасть из засады) настолько эффективен, что он используется на всех уровнях живой природы. Существует вид змей, которые в момент опасности переворачиваются на спину и высовывают язык. Если перевернуть ее на живот, она снова перевернется на спину. А нападают из засады самые разнообразные живые существа - от муры до венериной мухоловки.

Засада настолько распространена на рынке, что трудно даже подыскать случай, где она не проходит. В течение недели игроки на биржах выслушивают различные объявления, которые повышают степень подвижности рынка. Позволю себе напомнить, что сами по себе цифры, которые зависят от множества факторов (в том числе от ошибок и неверных данных), не имеют ни малейшего значения. Однако нервному игроку этих цифр достаточно для того, чтобы удариться в панику. Например, на рынке казначейских обязательств и на валютных рынках, где даже обычная степень подвижности как минимум вдвое выше, чем на товарных рынках, важную роль играют объявления о числе рабочих мест (первая пятница каждого месяца). На фондовых рынках степень подвижности и объем торгов резко повышаются в третью пятницу каждого месяца, когда истекает срок опционов. На рынках валюты огромную роль играет ежемесячное объявление торгового дефицита. Рынки сельскохозяйственной продукции традиционно ориентируются на отчеты министерства сельского хозяйства об урожае. Все игроки готовы к тому, что в день объявления подвижность рынка возрастет, однако они часто забывают соблюдать осторожность накануне объявления, а также на следующий день; вот тогда-то рынок и ловит их за руку.

«Засады», которые устраивает рынок трейдерам, нередко являются реакцией на действия политиков. Так, в четверг 25 января 1996 года некий чиновник из Бундесбанка высказал мнение, что немецкая марка ценится слишком высоко. По его мнению, соотношение марки с долларом должно составлять не 1,49, как на тот период, а около 1,60. И в результате всего за час, с 11.00 до полудня, немецкая марка поднялась с 1,4765 до 1,4870. В то время я работал с иеной, и этот скачок цен косвенно отразился и на мне. Я потерпел убытки; впрочем, они не идут ни в какое сравнение с потерями, которые понесли некоторые японские компании, спекулировавшие валютой.

Засада - это разновидность агрессивной симуляции смерти. Я усвоил это благодаря сочинениям Луи Л'Амура, к которым я часто обращаюсь, если чувствую потребность в мудром совете. Перефразируя

Л'Амура, можно утверждать: «Если подвижность рынка чрезмерно возросла, будь осторожен; но если роста подвижности не наблюдается, будь осторожен вдвойне». Этот ценный совет может весьма пригодиться для выживания на рынке. 2 мая 1995 года я заметил, что вот уже восемь дней подряд цена на казначейские обязательства при открытии и при закрытии остается одной и той же - 105 пунктов. А в течение следующего месяца казначейские обязательства подскочили сразу на 6 пунктов.

В тот день, 2 мая, мой брокер позвонил мне и сказал:

«Рынок сдох. Ни малейшего признака жизни! «Медведи» закрывают позиции».

И я понял: надвигается беда.

На следующий день в 10 часов утра должны были сделать какое-то заурядное объявление.

«Судя по всему, это никак не скажется на ценах», - утверждал клерк на торговой площадке. Я чувствовал, что опасность не за горами, но еще не мог понять, кто под угрозой: «быки» или «медведи». Как правило, стационарные цены благоприятнее для «быков», чем для «медведей», поэтому я на всякий случай закрыл свои короткие позиции. Однако на тот момент ни я, ни другие трейдеры еще не знали, как ударит рынок из засады: рогами снизу вверх или лапой сверху вниз. Этот фактор непредсказуемости всегда надо учитывать. Чрезвычайно часто случаются такие ситуации, когда долгосрочные проекты игроков рушатся под напором какого-нибудь фантастического сдвига. Особо склонен к подобным шуточкам рынок серебра. Долгие годы серебро вело себя крайне вяло, но затем в 1979 году произошел скачок от 5 до 50 долларов за унцию. Более близкий к современности случай мнимой смерти произошел в последние месяцы 1995 года (см. рис. 9.1). В конце 1995 года серебро стоило примерно 5,20 долларов за унцию. Опцион на покупку серебра в марте следующего года по цене 5,20 долларов стоил всего 6 центов; вполне разумно, учитывая, что в предыдущие два месяца цены на серебро колебались в рамках 5 центов. Но вот всего за один удачный для «быков» месяц цены на серебро поднялись до 5,60 долларов за унцию - и опционы на покупку в марте по 5,20 взлетели почти в десять раз, до 50 центов.

«Медведи» не зря считают затишье на рынке гибельным для себя. Вот и на сей раз «быки» просто притворялись мертвыми. Они заманили игроков на понижение в ловушку, убаюкав их бдительность. И всего за несколько недель «медведи» вышли из игры.

Аналогичный феномен случился на фондовой бирже Гонконга. В последнем квартале 1995 года индекс Хан Сен застыл, словно в трансе, отклоняясь от величины в 10 000 пунктов всего на 1-2%. Но в первую же неделю 1996 года он подскочил сразу на 5%.

Кофе «играло в опоссума» с 1993 по 1994 год. Цены колебались от 75 до 80 центов. Игроки-покупатели заметно теряли интерес; а продавцы опционов на будущую покупку кофе теряли доходы. Но вот внезапно всего за два месяца цены на кофе возросли в четыре раза, и рынок вытряхнул игроков, заглотивших приманку. Не забывайте, что если опоссума, притворившегося мертвым, взять за хвост, он пустит в ход свои смертельно опасные зубы!

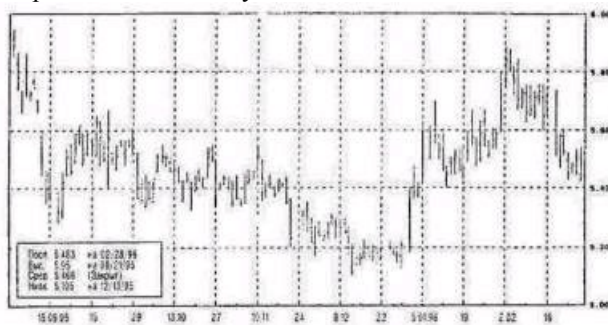
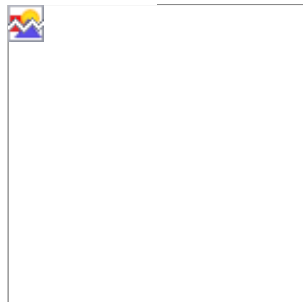


Рис. 9.1. Серебро (недельный график).



Источник: «Блумберг Файнэпшиал Маркетс Коммодитиз Ньюз», Нью-Йорк.

Итак, мнимая смерть - это главная из хитростей, к которым прибегает рынок. Я попытался провести количественный анализ этого явления и изучил все дневные сдвиги цен на казначейские обязательства начиная со дня краха в октябре 1987 года и до 30 июня 1996 года, т.е. почти за девять лет.

Если моя теория верна и рынок действительно любит «играть в опоссума», то абсолютные изменения цен после небольших дневных сдвигов должны быть больше, чем после крупных дневных сдвигов. И результаты моего исследования подтвердили теорию мнимой смерти. После каждого из 1296 дней, когда цены на казначейские обязательства за день сдвигались ненамного, среднее изменение за последующие пять дней составляло 1,29%. А после каждого из 197 случаев, когда за день казначейские обязательства сдвигались на целый пункт и более, среднее изменение за последующие пять дней оказывалось всего 1,05% (см. табл. 9.1). Иными словами, после небольших сдвигов подвижность рынка оказывалась на 22% выше, чем после сдвигов крупных.

Таблица 9.1. Среднее изменение цен на казначейские обязательства (%) после дневных сдвигов разной величины

Последующий сдвиг	Дневное изменение		
	Небольшое изменение	Среднее изменение	Крупное изменение
1 день спустя	0,52	0,49	0,43
5 дней спустя	1,29	1,16	1,05

Покровительственная окраска

Существа, которые прибегают к этому методу обмана, не перечсть: и полярный медведь, и заяц-беляк, и леопард, и выпь-бугай (которая гнездится в камышах и в минуту опасности вытягивает свою длинную шею и покачивается, словно тростинка на ветру), и знаменитый перелетный мотылек (он изменил свою основную окраску, когда индустриальная революция изменила цвет деревьев, на которых он обитает).

Как я уже говорил, самый интересный пример использования покровительственной окраски можно обнаружить у муравьев. Многие хищники и паразиты научились имитировать опознавательный запах колоний и использовать его для порабощения или ловли муравьев. В результате сотни видов муравьев и других насекомых получили доступ в колонии на правах законных членов. Как замечают по этому поводу Берт Хеллдоблер и Эдвард О. Уилсон (перефразируя Уильяма Мортон Уилера): «Это все равно, как если бы люди приглашали к себе в гости гигантских омаров, исполинских черепах и тому подобных чудовищ, даже не замечая их отличия от себе подобных» («Путешествие к муравьям»).

Покровительственная окраска - это наименее энергоемкая и самая распространенная форма обмана в природе. Животное или растение сливается с окружающей средой. Мотылек становится похож на ветку, червь - на комок грязи, кузнечик - на травинку.

Чтобы провести количественный анализ фактора покровительственной окраски, я слежу за аналогиями.

Каждый день я отслеживаю изменения на рынках и выбираю те сдвиги, которые больше всего напоминают сдвиги, уже отмеченные в прошлом. Моя гипотеза состоит в том, что нынешние результаты окажутся обратными тем, к которым привел аналогичный сдвиг из отмечавшихся за последний год. Например, рассмотрим швейцарский франк. 17 апреля 1995 года швейцарский франк поднялся от 87,60 до 89,08, т.е. на 2,48 пункта. Оглядываясь в прошлое, мы обнаруживаем, что наиболее близкий к этому сдвиг имел место 31 марта 1995 года, когда швейцарский франк поднялся на 2,97 пункта (с 85,91 до 88,88). На следующий день, 1 апреля, швейцарский франк продолжал подниматься и достиг отметки 89,61, набрав еще 0,73 пункта.

Следовательно, на сей раз, 18 апреля, он должен будет упасть - если верить моей гипотезе.

Правда, на самом деле 18 апреля 1995 года швейцарский франк не упал, а набрал еще 0,95 пункта и дошел до 90,03, так что прогноз оказался неверным. Но меня это не обескуражило. Я провел исследование, охватившее период в восемь лет, вплоть до 30 июня 1995 года, и моя гипотеза все-таки подтвердилась.

Корреляция между наиболее близким по величине прошлым сдвигом и сдвигом нынешним оказалась примерно -0,10. Стандартная статистическая проверка показывает, что вероятность случайного совпадения здесь составляет два шанса из ста. Таким образом, швейцарский франк действительно прибегает к покровительственной окраске.

Вообще оказалось, что швейцарский франк чрезвычайно хитер. Из 100 пар похожих друг на друга сдвигов только в одной обнаружилась положительная корреляция между последующим и предыдущим сдвигом.

Учитывая изобилие трейдерских систем, основанных на аналогиях между нынешними и прежними ситуациями на рынках, не удивительно, что дилеры ежегодно зарабатывают миллиарды, наживаясь на проигрышах своих клиентов.

Отвлекающее поведение

Отвлекающее поведение - это самая зрелищная форма обмана. Наивный охотник может преследовать перепелку много миль, пока та неторопливо уводит его от гнезда, притворяясь, что у нее перебито крыло. Каракатица выпускает облако чернил, чтобы отвлечь напавшего на нее хищника и незаметно ускользнуть. И никто еще не осмелился напасть на скунса дважды... по крайней мере, по своей воле.

Но самый яркий пример опять-таки представляют собой муравьи. Вид муравьев Formica subintegra пользуется настоящим химическим оружием. Отправляясь в поход за рабами, он необычно обильно опрыскивает гнездо своих жертв веществом, очень похожим по своему составу на то, с помощью которого эти жертвы обычно предупреждают друг друга об опасности. В колонии воцаряется суматоха, и Formica subintegra получает возможность безнаказанно захватить и унести добычу.

Чтобы понять, как применяют отвлекающее поведение рынки, достаточно вспомнить о крахе 19 октября 1987 года. В этот день индекс Доу упал на 508 пунктов, дойдя до отметки 1738. 20 октября при открытии индекс Доу составлял 1856 пунктов, а в течение дня упал до 1723. Были приостановлены торги на фьючерсных биржах. «Быки» оказались при смерти. Но пережившие этот ужасный момент получили возможность насладиться плодами последующей тенденции на повышение, продолжавшейся следующие девять лет, в результате которой индекс Доу поднялся на 250%.

График цен на платину в апреле 1993 года (рис. 9.2) - еще один пример отвлекающего поведения рынка с целью отпугнуть «быков». 20 февраля 1993 года цены упали на 7%, от 357,5 до 337,5. Все «быки», надеявшиеся поживиться за счет держателей коротких позиций, вылетели с рынка. Как только слабые хищники вышли из игры, цены на платину стали уверенно подниматься и продолжают расти по сей день. Из всех рынков к отвлекающим маневрам чаще всего прибегают рынки зерна. После перемены погоды цены на зерно обычно в течение нескольких дней поднимаются выше лимита или опускаются ниже лимита. В такие времена рынок просто сходит с ума; сильные игроки неизбежно наживаются на этом, а слабые выходят из игры.

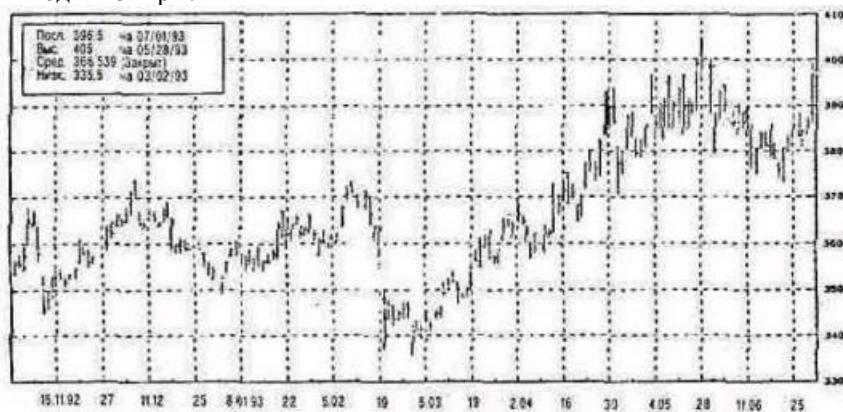
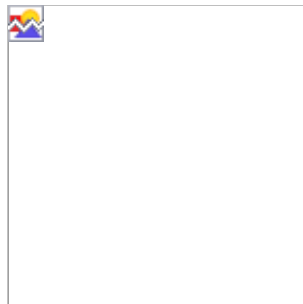


Рис. 10.2. Платина.



Источник: «Блумберг Фаинэншиал Маркетс Коммодитиз Ньюз», Нью-Йорк.

Капканы

Капканы, т.е. заманивание жертвы в ловушку на мнимый подарок, - это разновидность обмана, к которой чаще всего прибегают представители рода человеческого. Среди животных этот прием распространен не столь широко, однако некоторые виды с успехом им пользуются.

Морской черт расставляет капкан на обитателей кораллового рифа. У него на спине имеется хрящ, который мелкие рыбки принимают за червяка. Но стоит доверчивой жертве подплыть к червяку поближе, как морской черт убирает хрящ и сам хватает рыбешку. Подобными капканами оснащены представители множества других видов. Некоторые пауки заманивают насекомых в ловушку, полную сладкого сверкающего нектара. Но как только жертва пытается попробовать нектар, дверца, ведущая в жилище паука, распаивается и легкое насекомое попадает на обед к хищнику.

Рынки пользуются подобными ловушками настолько часто, что на одно перечисление примеров ушел бы целый том. Лично я чуть ли не дважды в день получаю заманчивые предложения от дилеров, на которых якобы свалился с неба лишний миллион-другой каких-то ценных бумаг, доступных по вполне приемлемой цене. Но стоит лишь кинуться на подобную приманку, как ловушка захлопывается, и на каком-то связанном с этими акциями рынке происходит обвал.

Резкое снижение цен на валюту при открытии обычно оказывается капканом для тех, кто любит покупать по дешевке. В течение 1995 года японская иена 20 раз падала при открытии более чем на 50 пунктов. Но в первый же час торгов цена поднималась на 5%, и к концу дня величина падения составляла в среднем 30 пунктов.

Или другой пример: в сентябре 1992 года (рис. 9.3) фунт стерлингов наконец пробил потолок, который удерживался в течение пяти лет, и поднялся выше 2,00 доллара. Это был сигнал к покупке, которого ожидали многие любители следовать за тенденцией. Ловушка была готова. «Медведи» бросились закрывать короткие позиции; в игру стали входить все новые и новые покупатели.

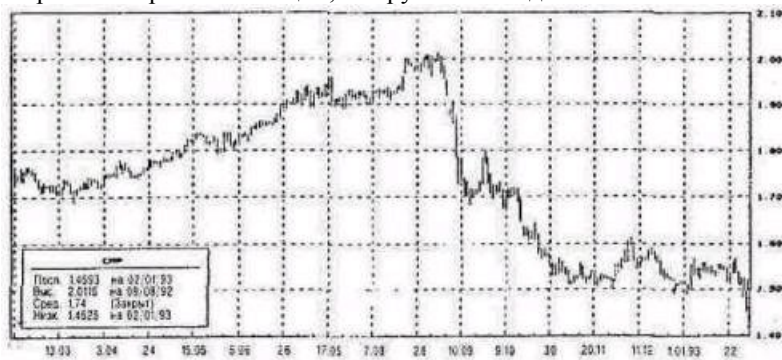
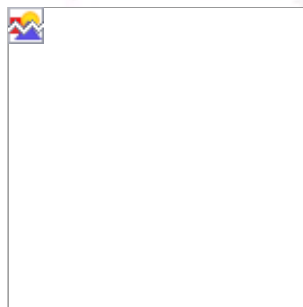


Рис. 9.3. Фунт стерлингов



Источник: «Блумберг Фаинэншиал Маркетс Коммодитиз Ньюз», Нью-Йорк

Но тут началось стремительное падение курса, и уже четыре месяца спустя фунт стерлингов стоил всего 1,40 доллара. Это падение на 60 центов обошлось многим спекулянтам (и мне в том числе) в чудовищную сумму: 40 000 долларов за контракт.

Рынок настолько часто ведет себя подобным образом, что при одной мысли о биржевых капканах трудно сдержать улыбку. 1 мая 1996 года, за два дня до выхода страшившего всех апрельского доклада о числе рабочих мест, рынок нервничал, точь-в-точь как отец, ожидающий прибавления в семействе. Это настроение передал в своем письме ведущий банк: «После скромных прибылей, полученных от торговли в Азии, цены на казначейские обязательства США почти не изменились. Торги почти прекратились в преддверии апрельского объявления о числе рабочих мест, и все ожидали обвала, подобного тем, которые имели место после мартовского и февральского объявлений». В течение последующих двух дней публика

распродавала казначейские обязательства по цене, упавшей на 2%. Наконец долгожданное объявление прозвучало - и держатели коротких позиций оказались в капкане. Всю следующую неделю цены на казначейские обязательства не только не рушились, но росли бешеным темпом.

Рынки и мотыльки

Впрочем, все мои попытки описать те обманные приемы, которыми пользуется рынок, страдают одним серьезным недостатком. Я подбирал примеры из прошлого, чтобы провести аналогию между рыночными феноменами и явлениями природного мира. Но история рынка достаточно богата, чтобы подыскать в ней множество «за» и «против» какой-либо теории. Иными словами, все эти примеры не имеют предсказательной ценности. Проблема осложняется еще и тем, что многие авторы, пишущие на тему эволюции в природе, часто прибегают к «циклической» аргументации вроде такой: «Данная характеристика обладает ценностью в плане выживания, как это подтверждается самим фактом ее существования, т.е. тем, что наделенное ею животное выжило». И даже горячие приверженцы эволюционной теории признают, что «факты, которыми мы располагаем, едва ли могут послужить основой для прогнозов на будущее. Единственная область, где на основе наблюдаемого факта возможно делать достаточно точные прогнозы, - это лабораторный эксперимент».

Критики заклеили теорию естественного отбора как тривиальную тавтологию. Тот же упрек вполне применим ко многим теориям рынка.

Совершенно очевидно, что эпизод, который может показаться нам образцом обмана, другие могут истолковать как пример какого-либо иного явления - например, конвергентной эволюции или простой случайности.

Вдобавок, поскольку мы часто сталкиваемся с обманом в самых разных областях жизни и в самых неожиданных обликах, естественно, возникает вопрос: как предсказать, когда и где нас попытаются обмануть. Чтобы получить какую-то опору для ответа на этот вопрос, задумайтесь о поведении одного из многочисленных видов мотыльков:

«Для первичной защиты он пользуется камуфляжем и отвлекающей окраской, а для вторичной - разнообразными формами угрозы и непосредственным применением силы. Он никогда не сдается; он пытается отразить атаку всеми доступными ему средствами до тех пор, пока хищник не уйдет, - или, наоборот, пока мотылька не съедят. Та птица, которой удастся отыскать его и победить, поистине достойна уважения» (Дэнис Оуэн, «Камуфляж и мимикрия»).

Если на такое способен обычный крошечный мотылек, то подумайте сами: насколько изобретателен рынок! Как он умеет маскироваться и расставлять капканы, угрожать и прикидываться мертвым! Стоит ли удивляться, что в его распоряжении - гораздо больший арсенал уловок, чем у мотылька?

Жизнь на рынке полна невзгод и треволнений.

Глава десятая. Секс

Они бросаются на телефонную трубку, словно гремучие змеи. Проходит минуты две - и вот они уже все распродали. Позиция закрыта, прибыль снята: 6 800 000 долларов. Они в изнеможении откидываются на спинки стульев и обмениваются счастливыми улыбками. Сара чувствует, как ей передается их настроение. Ощущение близко к сексуальному. Они выключают экран и отправляются праздновать победу.

Линда Дэвис, «Гадючье гнездо»

Вечная новизна

«Секс, - говорил Сомерсет Моэм, - это самая главная тема». Когда мы не занимаемся сексом, мы о нем говорим, когда не говорим - думаем, а когда не думаем - занимаемся. Едва ли можно найти такую сферу человеческой деятельности, где не был бы замешан секс. Однако может показаться, что секс и игра на бирже несовместимы. Почти у каждого биржевого спекулянта, писавшего мемуары, можно найти утверждение, что хорошая сделка «лучше, чем секс». Когда женщины на светских приемах спрашивают меня, где я работаю, я неизменно отвечаю: «Я - простой спекулянт». И любопытствующая дама тут же исчезает с моего горизонта. Хуже ответа не придумать... разве что назваться «простым статистиком»!

Так неужели спекуляция - единственная область жизни, не затронутая сексом?! Но это не похоже на правду. Ведь на самом деле жадность и вожделение - родные сестры. Секс порождает жизнь, спекуляция ее поддерживает. И сексом, и спекуляцией лучше заниматься без посторонних. И то и другое занятие поглощает человека с головой. И в том, и в другом есть привкус непристойности: оба основаны на первобытных инстинктах, которые могут довести человека до безумия. Может быть, именно этим объясняется атмосфера таинственности, окутывающая вопрос о связи между сексом и спекуляцией? Перерыв горы «научной» литературы на ту и другую тему, я обнаружил, что ни одной книги о связи секса и спекуляции не существует. Единственная известная мне попытка как-то соотнести секс и спекуляцию - это так называемый «индекс подола». Идея состоит в том, что активность рынка напрямую связана с модной длиной юбок.

Свидетельства в пользу этой теории обычно черпают из истории моды 20-х и 60-х годов, когда девушки носили мини, а цены на акции взлетели до небес. А в 30-е и 70-е годы, когда в моде были макси, акции пребывали в полумертвом состоянии. Подобные бредовые гипотезы обычно сопровождаются не менее бредовыми комментариями вроде: «Было бы вполне разумно предположить, что подъем линии подола и цен на акции отражает общий рост легкомыслия и решительности, поскольку у длины юбки есть свои пределы (верхний предел - верхняя часть бедра); когда достигается предел, это означает, что настроения в обществе дошли до некой крайности». Если изложить эту идею более внятно, получится, что милостивая девица в мини-юбке способна превратить всех игроков на бирже в бешеных быков. Все рассуждения подобного рода, попавшиеся мне на глаза, были написаны до расцвета феминистского движения. Поэтому большинство авторов ханжески выражали надежду, что индекс Доу не дойдет до таких высот, которые приведут к совсем уж непристойному укорочению юбок.

Айра Коблей приводит любопытный график под названием «Рынок быков и голые коленки»: линия индекса Доу наложена на линию, соединяющую семь отметок длины юбок с 1917 по 1967 год. Обсудив этот график, он делает вывод: «Итак, можно со значительной долей уверенности утверждать, что между длиной юбок и ценой акций существует ярко выраженная связь. Длина юбок - это верный барометр. На Уолл-стрит можно вывесить новый лозунг? «Прежде чем продавать, взгляните на юбки!»

Во имя науки я готов пожертвовать некоторыми тайнами своей интимной жизни и поделиться с вами своими личными соображениями на тему секса и спекуляций. Более того, я предложу вам два новых индикатора рынка (подкрепленных данными с 1878 года до наших дней): «секс и спекуляции» и «секс и Шекспир». Возможно, эта глава даст толчок новым дискуссиям. Возможно, она побудит других людей заговорить честно и открыто и тем самым внесет свой вклад в совершенствование человечества. А быть может, она станет искрой, от которой вспыхнет новая революция. Спексуальная. Или сексулятивная.

Любимый конек моего дедушки

Для моего деда секс был главным жизненным вопросом. Книга Бронислава Малиновского «Сексуальная жизнь дикарей» всегда лежала на его рабочем столе. Он читал «Сексуальную психопатию» Крафта-Эбинга и сочинения маркиза де Сада. И цитировал эти книги в разговоре чуть ли не с каждой привлекательной особой женского пола. Его дочка Джейн рассказывает, что Мартин не раз обсуждал сексуальные обычаи первобытных племен с красотками, купающимися у берега Кони-Айленд, в двадцати шагах от его дома. Если бы Берди (которая была на восемь дюймов выше его ростом) застала его за этим занятием, Мартину бы не поздоровилось. Как известно, история повторяется. Когда мне было двадцать три года, моя супруга застала меня за аналогичным занятием. Она вылила мне на голову бутылку клюквенного сока, что произвело необходимый охлаждающий эффект.

Мартин любил сочетать музыку с сексом и игрой на бирже. Он брал уроки игры на фортепиано у Скотта Джоплина и научился играть два рэгтайма. Нотную грамоту Мартин знал, но предпочитал учиться с рук. Он говорил Скотту: «Покажите мне аккорды, а я запомню».

Скотт Джоплин был поразительно талантлив. В истории музыки это один из величайших мастеров мелодии и ритма. Но при этом он был беден как церковная мышь. Мартин регулярно собирал поношенную одежду, от которой отказывались пятеро его братьев и трое детей, и лично относил в Гарлем, где жил Джоплин. Нидерхофферам было приятно думать, что эта одежда приносит пользу семье Скотта. Еще радостнее на душе им стало, когда Мартин сказал, что девушки в доме Джоплина ходят едва ли не нагишом и что без этих обносков им, наверное, вовсе бы нечего было надеть.

Семьдесят пять лет спустя истина открылась. Исследователь биографии Джоплина установил, что эта одежда переходила в собственность обитателей ночлежки, которой управляла жена Скотта. Но к тому времени Мартин уже умер. И ему не пришлось испытать на себе ярость Берди, которая наверняка

обрушилась бы на его голову, узнай она истинную причину визитов Мартина в Гарлем.

Увлечения Арти

«Э-ге-гей!» Половицы трясутся от топота сапог. «Поклонитесь своим партнерам! - восклицает Арти, взгромоздившись на стул перед музыкантами, отчаянно дующими в флейты. - А теперь все взялись за руки и сделали два круга вправо!» Восемь кавалеров в строгих галстуках и отутюженных джинсах и восемь милостивых дам в кринолинах послушно повинуются его приказам.

Хорошенькие женщины уделяют Арти, пожалуй, чересчур много внимания. Он всегда пользовался у них успехом. С самого детства он занимался бальными танцами и обладал природной грацией и чувством ритма. Арти беседует с Аделиной - самой симпатичной из девушек, в пышном шелковом платье с глубоким декольте. Кроме бальных танцев, она занимается дзюдо. Уже в 40-е годы женщины понимали, что должны уметь сами постоять за себя.

«Арти, я могу ходить где угодно в любое время суток! Я способна уложить на месте любого нахала».

«Это тебя не спасет. Лучше послушай меня. Если на тебя нападет грабитель, не сопротивляйся. Отдай ему деньги и не зли его».

«Но, Арти!.. Я умею драться!»

«Не лъсти себе. С мужчиной ты драться не сможешь. Мужчины сильнее».

«Нет же, Арти! Ну хочешь, я тебе покажу?»

«Ладно. Но я тебя предупреждал!»

И Арти молниеносно проводит нельсон. Его техника борьбы превосходно отточена: еще в Бруклинском колледже он выступал в команде борцов-тяжеловесов. И как Аделина ни старалась, вырваться ей не удавалось. Зрители принялись хохотать и подначивать ее, но Арти весил 220 фунтов, и сбросить его было невозможно. Наконец Аделина сдалась и принялась звать на помощь своего дядю.

Правда, моя мать не смеется. Наши расходы в последнее время возросли... особенно - расходы на меня.

Учитель музыки повысил плату за уроки вдвое.

У Арти было множество удобных возможностей. Работа полицейского нередко включала в себя личные визиты к одиноким и подчас недурным собой женщинам. «Офицер, мне было бы гораздо спокойнее, если бы вы задержались еще хотя бы на несколько минут! Я так боюсь оставаться одна, когда этот негодяй бродит где-то поблизости!» Когда моя будущая жена прибегала к подобным уловкам, я всегда отвечал: «Ну что ж... возможно, это поможет». Но Арти всегда отказывался.

Совмещать секс с работой неудобно по множеству причин. «Секс - это дело для спальни, а не для офиса», - говорил мне Арти. И я свято следовал этому совету - до тех пор, пока не смог устоять перед своей очаровательной помощницей еще в те времена, когда ей было всего девятнадцать лет. Мне было бы стыдно до сих пор... если б к настоящему моменту мы не прожили в любви и согласии уже двадцать лет и не завели четырех детей.

Арти частенько приходилось иметь дело с красотками, которых неудержимо влекла к себе фаллическая природа полицейской дубинки. Полицейский - это ходячий секс-символ, как писал Арти в своей книге «За щитом», ставшей бестселлером:

«Полицейский вполне способен постоять за себя в битве полов. Суровый облик, аккуратная форма, нагруженные сексуальной символикой профессиональные атрибуты превращают полицейского в чрезвычайно мужественную фигуру и, без сомнения, повышают его статус как потенциального мужа.

Двадцать лет назад полицейский был идеальным бойфрендом для прислуги; в наши дни он стал вполне достоин выбора учительницы или медсестры.

Патрульный полицейский гораздо чаще подвергается сексуальным соблазнам, чем представители большинства других профессий. Вуайеризм - это узаконенный элемент работы полицейского».

Судя по байкам Уолл-стрит, трейдер тоже умеет постоять за себя в «битве полов». Первое, что замечает посетитель, входящий на торговую площадку, - это что все пять тысяч девушек-клерков одеты просто убийственно. Они все до единой похожи на манекенщиц на подиуме. Все до единой хотят выйти замуж за преуспевающего трейдера.

Школа секса

Учитывая те уроки и наследственность, которые достались мне от отца и деда, стоит ли удивляться, что я взял за правило для себя четко разграничивать секс и спекуляцию? Приведу несколько поучительных историй.

Первый раз я столкнулся с опасностью совмещения флирта и конкуренции на теннисном турнире, который проходил на Брайтон-Бич. Тогда мне было одиннадцать лет. Я дошел до финальных игр и продолжал рваться вперед. Но вот, когда я готовился к очередной подаче, внезапно до меня донеслись возгласы приближавшейся к корту толпы: «Bebe!», «S'il vous plait!», «O-la-la!» - и пронзительное: «Non! Non!»

Толпа собралась в кружок. Мужчины ударяли себя по бедрам, хлопали в ладоши и вопили, как индейцы. А в середине шла хорошенькая девица лет шестнадцати, и на ней было бикини - едва ли не первое бикини, появившееся на Восточном побережье. Я ее узнал: она бывала на Французской Ривьере, где уже в те времена женщины часто загорали топлесс. Весь остаток матча я не мог выбросить ее из головы... и, само собой, проиграл.

Симпатичная репортерша

Во второй раз, когда я объединил секс и конкуренцию, мне только чудом удалось спастись. В 1974 году в Принстоне я играл в первом туре национального чемпионата по сквошу. Я был знаменит, поскольку годом ранее на турнире в Детройте я не проиграл ни одного гейма. После первого тура у меня должна была быть взята интервью симпатичная репортерша из «Дейли Ньюс». Мои мысли все время возвращались к этой приятной перспективе... а когда я опомнился, то проигрывал уже 5:0 в пятом гейме.

Когда бы я ни играл, толпа всегда болела за моего противника. Думаю, в основном потому, что я почти всегда выигрывал, а им хотелось разнообразия. Когда я начал проигрывать, болельщики застыли в напряженном ожидании. И я понял, что не хочу доставить им удовольствие.

Между тем мой соперник начал тянуть время - спорить с судьей, поминутно обтираться полотенцем, ходить вразвалочку... Одним словом, он делал все, чтобы отвлечь и вывести меня из себя.

Но несмотря ни на что мне удалось сосредоточиться. Я перешел в наступление, выбросил из головы репортершу и в конце концов разгромил своего соперника со счетом 18:13.

Держись на расстоянии

Думать о сексе, когда занимаешься делом, опасно. Но еще опаснее вмешиваться в дела других людей, когда они увлечены сексом. В первый день, когда я перешел в старшие классы, я решил записаться в школьный оркестр. Я разыскал кабинет дирижера, вошел без стука - и обнаружил, что дирижер очень занят. (Теперь стало понятно, почему каждый чиновник стремится получить отдельный кабинет.) Рубашка его была расстегнута. Он сжимал в страстном объятии хорошенькую девушку.

«Нидерхоффер! Какого черта тебе здесь понадобилось?!»

«Я только хотел записаться в оркестр. Я хочу играть на кларнете. Я знаю классиков: Моцарта, Вебера, Брамса, Россини...»

«Убирайся отсюда! Ты что, не видишь? Мелоди плохо себя чувствует. Я должен о ней позаботиться».

«Но когда я могу...»

«Никогда. Будешь играть третью партию на кларнете. А теперь убирайся».

Я играл в оркестре до окончания школы. Но стоит ли удивляться, что за все эти три года я так и не продвинулся дальше третьего кларнета?

Секс, игра на бирже и музыка - это занятия, которые полностью отключают восприятие всего внешнего мира. Отчасти именно поэтому они настолько приятны.

История секса и спекуляции

Секс и спекуляция были тесно связаны еще с древнейших времен. В конце XVIII века, если верить тогдашнему репортеру «Форбс» Грегори Дж. Миллману, именно избыток «спексуальности» стал причиной коллапса международного финансового уклада.

Честь создания современного института центральных банков часто приписывают англичанину Джону Ло, основавшему в 1716 году компанию «Миссисипи». Первым шагом на пути к его карьере стал момент, когда Элизабет Виллерс, любовница короля Вильгельма III, не смогла устоять перед мужским обаянием Эдварда Уилсона. Но после ряда свиданий Элизабет почувствовала, что их скоро разоблачат, и вынудила Джона Ло убить Уилсона. Ло приговорили к смертной казни, но он умудрился бежать во Францию. В перерывах между азартными играми и любовными шашнями Джон Ло разработал план конвертации государственного долга Франции в акции компании, которой следовало даровать монополию на торговлю с французскими

колониями на Миссисипи. Ло добился аудиенции у короля Людовика XIV, и тот принял его план.

Вокруг компании «Миссисипи» поднялся настоящий ажиотаж, не уступавший, например, тюльпаномании 1650-х годов. В гостиную Джона Ло зачастили светские дамы, готовые на любую «сексуальцию», лишь бы получить долю акций компании. Чтобы подогреть публику, правительство наняло 6000 бродяг, нарядило их горняками и заявило, что эти горняки якобы скоро отправятся в Новый Орлеан искать золото. Однако в конце концов эта затея рухнула, и Ло умер без гроша.

Судя по финансовому факсу крупнейшего в мире банка, европейские правительства до сих пор считают вполне уместным создавать эйфорию в обществе, когда это необходимо для распродажи долгов и акций публике. За этим стоит теория, что государство выигрывает за счет спекулянтов. Но в Соединенных Штатах к подобным ситуациям относятся не очень-то благосклонно. Типичным можно считать обвинение, сформулированное гарвардским профессором Джоном Гэлбрайтом, утверждавшим, что создавать ажиотаж в обществе, искусственно нагнетая необоснованный оптимизм, - это безумие. Он добавлял, что подобная эйфория зачастую создается за счет эксплуатации сексуальных инстинктов публики.

В связи с этим можно вспомнить историю Вальды (мисс Вселенной), сексуальной блондинки, которая сколотила приличное состояние в двадцать с лишним миллионов долларов, перепродавая европейским инвесторам второсортные акции на Нью-Йоркской фондовой бирже. Вспоминая об этом, Вальда поясняет, что ее секрет удачной спекуляции состоял в том, чтобы разжечь в клиенте сексуальный пыл. «Самое главное - правильно рассчитать время, - пишет она. - Главное - задать решающий вопрос точно в нужный момент.

Клиент прижимает меня к своей груди и тянется губами к моим губам. И в этот момент я страстно шепчу: «Так вы действительно хотите купить миллион акций?» Какой бы примитивной ни казалась эта система, она срабатывала».

Следует добавить, что эта система далеко не нова. Величайший спекулянт всех времен и народов коммодор Вандербильт не устоял перед чарами двух соблазнительных сестричек - леди Клэфлин Кук и Виктории Вудхалл, открывших брокерскую компанию по торговле акциями и золотом. Кроме игры на бирже, эти предприимчивые сестры проводили спиритические сеансы. Они добились огромной власти над коммодором. Очевидец этих событий, Мэттью Хэйл Смит, писал:

«Ради них Вандербильт был готов на все. Он отрицал это, но известные джентльмены, справлявшиеся у него о надежности сделок с участием этих леди, неизменно получали от него заверения в их абсолютной честности. Этих сестер часто видели входящими в дом Вандербилта на Вашингтон-Плейс, особенно по вечерам. Их встречали там джентльмены, наносившие деловые визиты коммодору».

Архивы пестрят анекдотическими историями, свидетельствующими о том, что спекулянты неизменно терпят убытки, как только начинают смешивать секс с бизнесом. Кеннет Л. Фишер изучил биографии семи великих спекулянтов, закончивших крахом. Джеймс Фиск-младший, Огастес Хайнц и Джесс Ливермор пострадали по вине своей чрезмерной сексуальности.

Великий банкир Джон Пирпонт Морган был известен своим женолюбием. Я задался вопросом, как же ему удавалось предаваться этому пороку в самый разгар викторианской эпохи. Автор биографии Моргана пояснил: «Он старался, чтобы в одно и то же время он и его жена всегда находились на разных континентах».

Самый уважаемый финансовый аналитик всех времен, Бенджамин Грэм, тоже был изрядным развратником. В книгах о нем часто говорится, что женам ближайших друзей и соседей Грэма приходилось постоянно быть начеку. Вот типичное описание характера Грэма, принадлежащее перу Кеннета Л. Фишера:

«Но под маской преуспевающего бизнесмена и респектабельного джентльмена скрывался человек, которому были чужды представления о порядочности в семейных делах. Он был настоящим сердцеедом и менял любовниц как перчатки, переезжая из дома в дом. До своей смерти в 1976 году он успел исколесить всю Южную Францию, Калифорнию и Уолл-стрит».

Джеймс Фиск, партнер Джейсона Гульда в период «золотой лихорадки», завершившейся в 1869 году «черной пятницей», любил красивую жизнь. Он уговорил Гульда купить ему дворец Гранд-Опера и переместил туда свой офис. Он собрал из актрис оперного театра свой личный гарем. Он шеголял в бриллиантах и шелках. Но затем разразилась «черная пятница», и все закончилось. С тех пор Фиск влачил жалкое существование на подачки Гульда и умер от руки любовника своей любовницы. Ему было всего тридцать шесть лет. А Гульд, которого не интересовало ничего, кроме бизнеса, продолжал сколачивать состояние. К концу жизни он стал миллиардером, по современным стандартам.

Хайнц, чья попытка загнать в угол компанию «Юнайтед Коппер» послужила одной из причин паники 1907 года, любил женщин, выпивку и карты. Как пишет Фишер, «его разгульные ночные пирушки не мешали ему преуспевать в бизнесе... но лишь до тех пор, пока ему не взбрело в голову развлекаться днем». Он стал устраивать в своем рабочем кабинете оргии, для описания которых эпитеты «роскошные» или «экстравагантные» слишком слабы. Когда грянула паника, Хайнц потерял свои банки, свой престиж и

десять миллионов долларов. В 1914 году он умер от цирроза

печени, припертый к стенке семейными проблемами и судебными исками.

Ливермор, один из величайших людей в истории спекуляций, четырежды проделывал путь от банкротства к миллионному состоянию. Но в конце концов Великая депрессия положила конец его акробатическим экзерсисам. Ливермор был трижды женат, содержал уйму любовниц, пил как лошадь и катался на великолепной яхте «Анита».

За долгие годы игры на бирже я успел познакомиться со множеством крупных спекулянтов, превысивших планку в полмиллиона долларов и прочно стоящих на ногах. Время от времени я спрашиваю у них напрямую: «Правда ли, что женщин возбуждают большие деньги и против этого искушения трудно устоять?» И мне отвечают: «Правда. Но меня это не интересует. Это обошлось бы мне слишком дорого и отвлекало бы меня от бизнеса».

Преступления против нравственности

Я пошел по стопам профессора Гэлбрайта, одного из моих преподавателей в Гарварде, который сорок лет спустя после этого события признался, что завел интрижку с одной из своих студенток. Впрочем, профессор упомянул о двух смягчающих обстоятельствах: «В те времена подобные романы не считались настолько возмутительными, как теперь. Кроме того, мы с ней вот уже сорок лет как счастливо женаты».

Примерно так же я в 1977 году встретился со своей женой. Мы познакомились в ходе работы над программой рыночных отношений. Мы вместе с ней думали, творили и вели организационную деятельность. Программировать с кем-то на пару - куда более интимное занятие, чем, например, вместе принимать душ (что рекомендуют руководства по сексу в качестве подготовки). Неудивительно, что наступил прекрасный момент, «и в этот день мы больше не программировали».

Сюзен знала кое-что о наклонностях моего деда Марти и о популярности моего отца. И не упускала случая поддеть меня. Когда к нам приходили в гости другие супружеские пары и наставало время садиться за стол, Сюзен заявляла: «Нет-нет, Виктор не захочет сидеть рядом со мной. Он любит сидеть за столом рядом с красивыми дамами... вот, например, такими, как вы».

Итак, я не боюсь признаться, что считаю женщин, компетентных в своем деле, особенно привлекательными. И я уверен, что секс, равно как и музыка, может помочь человеку достичь вершины счастья. За одиннадцать лет своей взрослой холостяцкой жизни я несколько раз предлагал своим знакомым незамужним женщинам завести обоюдно приятный роман. Но мне неизменно отвечали: «Мне еще никогда не делали такого откровенного предложения. Но я не согласна. Я понимаю, что это разумно, но я ничего не могу поделать со своими чувствами». В 1993 году я узнал, что во времена Антиоха такого рода диалог обязательно должен был предварять попытку изнасилования. Таким образом, я проявлял удивительную корректность. И вообще я был настолько порядочен, что никогда не позволял себе непорядочности. Фортуна любит смелых - как в любовных делах, так и в бизнесе. Труссу никогда не завоевать сердце прекрасной дамы и стопроцентную годовую прибыль.

Однако несмотря на все это я убежден, что когда ты занят сексом и мыслями о сексе, спекулировать нельзя. И в другие азартные игры тоже нельзя играть. Хороший секс делает человека слишком безмятежным, а неудовлетворенное сексуальное желание, напротив, чересчур нервным.

Возьмите на заметку: если ваша жена слишком занята детьми и хлопотами по дому, чтобы уделять вам должное внимание, то вам грозит опасность чрезмерно увлечься спекуляциями. Вы начнете делать неблагоразумные заказы и заключать невыгодные сделки. Нет ничего хуже для игрока на бирже, чем жена, у которой на лице написано: «Если хочешь переспать со мной, купи билет за две недели».

Почему же секс и мысли о сексе так мешают успехам в бизнесе? Свой вариант объяснения этого явления предложил сам Фрейд. Он полагал, что подавление сексуальности сыграло решающую роль в развитии творческих сил цивилизации.

Возможно, биологический фактор и вправду имеет огромное значение. Мы привыкли считать себя в первую очередь разумными существами, но физическая сторона жизни все равно берет свое. Достаточно малейшего изменения в химических процессах, происходящих в организме, и нам уже трудно сосредоточить мысли. Достаточно девице в бикини пройти мимо корта - и я уже проигрываю теннисный матч. Достаточно сделать перерыв на обед - и вы уже проигрываете в покер. Хуже того, мы не понимаем, что с нами происходит, до тех пор, пока не разразилась катастрофа.

Соблюдать суровые правила бизнесмена не так уж просто. Рынки валюты буквально кишат соблазнительными брокерами и дилерами. Но если вы хотите преуспеть в спекуляциях, в первую очередь научитесь сдержанности.

Наука секса

Теория длины юбок - это всего лишь попытка дать количественную оценку производительности рынка в связи с сексуальной активностью.

В этой области трудно подыскивать образцы и прецеденты. Так, несколько лет назад модными были и короткие юбки, и длинные. Более того, смена моды на длину юбок происходит гораздо реже, чем развороты тенденций на какой бы то ни было фондовой бирже.

Я пришел к выводу, что настало время для новой попытки проанализировать взаимосвязь между сексом и рынком. Я подсчитал условную годовую степень внимания, которое в нашей культуре уделяется сексу и спекуляциям. Таким образом, я получил возможность построить график.

Благодаря современным компьютерным базам данных оценить степень внимания, уделяемого тому или иному предмету, не составляет труда. Одним из индикаторов может служить количество книг, публикуемых ежегодно по этому предмету. Всемирная библиотечная сеть располагает базой данных, содержащей библиографическую информацию по 30 миллионам названий книг, поступающих в библиотеки всех стран мира. Я подсчитал количество изданий, посвященных сексу, и изданий, посвященных биржевым спекуляциям, вышедших в свет ежегодно с 1886 по 1995 год.

Далее я решил подсчитать ежегодное количество книг о Шекспире. С моей точки зрения, внимание к Шекспиру может послужить мерой интереса, который люди проявляют ко всему лучшему, что может быть сказано о жизни. Оказалось, что рост внимания к Шекспиру довольно скромнен: в 1886 году вышло сто двадцать шесть книг, а в 1995 году - триста сорок пять. Количество книг о спекуляции тоже несколько возросло: с десяти изданий в 1886 году до пятидесяти одного - в 1995 году. Но все это не идет ни в какое сравнение с ростом публикаций, посвященных сексу: в 1886 году таких книг вышло в свет всего сорок две, а в 1995 году - уже тысяча восемьсот сорок две! Тем самым соотношение «секс:Шекспир» возросло от 0,3 в 1886 году до 5,3 в 1995 году. А соотношение «секс:спекуляция» увеличилось от 10,5 до 36. Эти цифры впечатляют.

Секс в семействе спекулянта

В своей книге «Семья полицейского» Арти и моя мама Элен описывают сексуальную напряженность, которую создает в семье работа мужа в полиции:

«Из-за смены графика дежурств ритм жизни резко меняется каждую неделю. Сначала жена полицейского чувствует себя Золушкой, которой надо все успеть до полуночи. А потом ей, наоборот, приходится дожидаться полуночи в одиночестве, если она хочет «пообщаться» с супругом. Ни то ни другое не радует: муж взвинчен, а жена валится с ног от усталости».

Одним словом, если жена полицейского сексуальна, ее не устраивает нерегулярный график работы мужа. Когда полицейские возвращаются домой после ночного дежурства, они нередко бывают в игривом настроении. Но жена может еще спать или спешить на работу. Работа в полиции каким-то таинственным образом делает человека сверхсексуальным, поэтому неудивительно, что даже в любящих семейных парах иногда возникают недоразумения.

«Один полицейский предпочитал по дороге с работы заглядывать в бар и выпивать с приятелями пару кружек пива, чтобы прийти домой уже сонным».

Говорят, что яблочко от яблони недалеко падает. И, как ни странно, график работы спекулянта похож на график дежурств полицейского. И даже хуже. Мой отец работал по трехнедельному циклу: первую неделю - с полуночи до 8 утра, вторую неделю - с 8 утра до 4 часов пополудни, третью - с 4 до полуночи. На четвертой неделе все начиналось сначала. А у меня график работы меняется не раз в неделю, а три раза в день. И это еще не все.

Выходя на «дежурство», я не беру с собой пистолет. Грабители, которых я пытаюсь загнать в угол, нередко расправляются со мной сами, и я остаюсь валяться в этом углу весь в синяках. В результате я взвинчен, но абсолютно не расположен к сексу. Но, к счастью, моя жена всегда находит способ соблазнить меня.

Как и у большинства трейдеров, у нас с женой отдельные спальни: я не хочу, чтобы Сьюзен просыпалась от постоянных телефонных звонков. Но всякий раз, когда конкуренты нацеливаются на мою шею, я могу твердо рассчитывать на то, что Сьюзен заглянет в мою комнату и спросит: «Милый, что я могу для тебя сделать?» «Ничего. Для меня уже ничего нельзя сделать».

«Не расстраивайся. Что бы ни случилось, мы всегда можем начать сначала! Мы снимем где-нибудь маленькую квартирку. Нам же не привыкать! И дети привыкнут. А если стрясется самое худшее, мы каждый день будем навещать тебя в долговой тюрьме. А ты сможешь в свое удовольствие играть там в шахматы или в теннис».

«Я не хочу оказаться за решеткой. Лучше брось меня и найди какого-нибудь полицейского, который послужит нашим детям хорошим примером».
«Представь себе, что я уже нашла его! Вот он сидит передо мной».
«Вы так милы, леди Сьюзен!»
«Но мы же с вами едва знакомы, офицер!»
«Вовсе нет. Мы долгое время вели наблюдение за вашим мужем и много о вас знаем. Но я хотел бы... э-э-э... узнать вас поближе».
«Вы всегда так много говорите, когда...»

Заключение

Никогда не забывайте об экологии. Где живет ваш противник? Чем он питается? Хорошая ли у него реакция? Никогда не забывайте о жизненных ритмах. Старайтесь синхронизировать свою деятельность с внешним миром.

Все в мире взаимосвязано. Чтобы достичь успеха, уделяйте должное внимание языкам, науке, экономике, литературе, религии и искусству. Вспомните Гамлета: «Александр умер, Александра похоронили, Александр превращается в прах; прах есть земля; из земли делают глину; и почему этой глиной, в которую он обратился, не могут заткнуть пивную бочку?»

Если вы хотите понять, чего вы стоите, поучаствуйте в конкурсе или турнире. Но помните, что для победы на конкурсе нужны совсем другие качества и методы, чем для успехов в повседневной жизни. Участнику конкурса нечего терять, поэтому он рискует гораздо больше, чем осмелились бы мы рисковать в житейских делах.

Развивайте в себе чувство противоречия. Обнаружив в каком-то месте чемпиона, вы едва ли встретите там другого чемпиона. Лучшая рыба плавает на глубине, и разная рыба ловится на разных червях.

Все находится под влиянием погоды. В полнолуние легче всего делать выбор наживки. Ветер - твой друг; но смена направления ветра часто меняет и правила игры, и реакцию добычи.

Сохраняйте спокойствие. Держите свои эмоции под контролем. Иначе любой громкий выкрик отвлечет ваше внимание и пошатнет ваши позиции. Время торжествовать наступит тогда, когда вы вернетесь домой и обдумаете, что вы сделали правильно, а что - неправильно. Привыкайте к научным методам работы.

Записывайте, какие приемы срабатывают, а какие - нет. Когда вы впоследствии проанализируете эти записи, вы поймете, как изменить свою стратегию, чтобы повысить вероятность успеха. Если ваши дела идут плохо, срочно измените свои методы работы. Но будьте скромны и учитывайте, что в мире существуют гораздо более сильные игроки, чем вы. Учитесь на легендах, которые рассказывают об этих великих людях. Многие из них ведут семинары и с радостью делятся с вами своей мудростью.

Циклы всегда меняются. Прием, который принесет вам победу утром, в полдень окажется почти бесполезным, а вечером - вредным.

Когда мне на глаза попались эти советы и афоризмы, поначалу меня охватило отчаяние. Черт побери, меня опередили! Кто-то другой уже открыл за меня главные закономерности игры на бирже и успел опубликовать эти открытия.

Но затем я обнаружил, что эти открытия относились вовсе не к игре на бирже! Это были советы начинающему рыболову! Таким образом, приемы рыбной ловли и сама рыба представляют собой важный урок для биржевого спекулянта.

Стив Стиглер, мой консультант по статистике, принимал участие в правительственном исследовании под названием «Наследуемые черты уязвимости окуней к рыбной ловле». Результаты этого исследования Стиглер поделился со мной, и это помогло мне усовершенствоваться в спекуляции.

Окуни подразделялись на два класса. К первому классу принадлежали те, которые три или более раз ловились на искусственную наживку (и тем самым получали «титул» уязвимых); они представлены на графике серыми столбцами. Во второй класс входили те, которые не ловились вовсе (т.е. бдительные окуни); они изображены черными столбцами.

Потомство уязвимых родителей ловилось в два раза чаще, чем потомство бдительных родителей. Вывод исследования таков: «В случае, когда необходимо повысить до максимума уровень ловли, желательно увеличивать численность окуней с высокой степенью уязвимости».

Без всякой личной заинтересованности я намерен отправить в Конгресс письмо с просьбой о принятии закона о выплате компенсации потомкам высокоуязвимых родителей. Таким, как я.

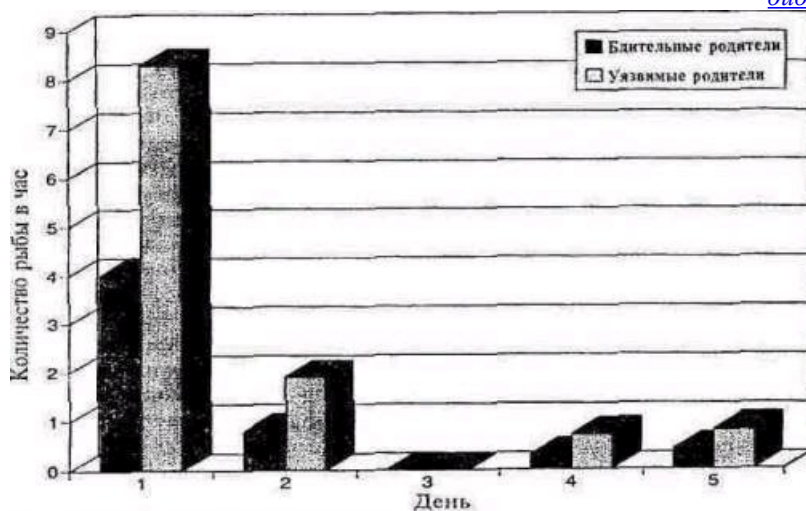
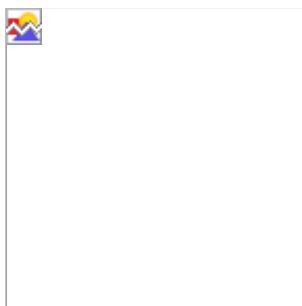


Рис. 1. График уязвимости окуня



Наказание за любовь к анализу графиков типа «свечи»

Каждый вечер в элегантном токийском баре миловидная дама лет сорока спускается в зал по покрытой ковром мраморной лестнице. Она улыбается и машет собравшимся внизу клиентам. Ее приветствуют взрывы хохота и выкрики: «Нет, это чудовищно! Перестаньте! Не надо!» Как только дама добирается до нижней ступеньки, мужчины в баре одной рукой хватаются за свои интимные части тела, а другой отмахиваются от женщины, внушающей им такой ужас.

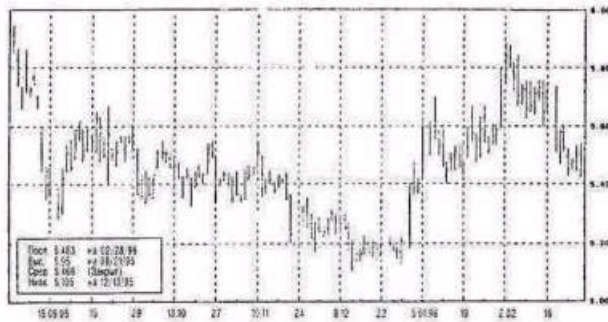


Рис. 9.1. Серебро (недельный график).



Удивляться этому ритуалу не стоит. Это - всего лишь обычный ежевечерний выход Тосико-сан - в прошлом роскошной красавицы, вышедшей замуж за известного члена японского парламента. Обнаружив, что муж изменяет ей с какой-то гейшей, Тосико-сан отрезала ему половые органы и со свойственным японцам натурализмом засолила их в банке. Отсидев пять лет в тюрьме, эта дама стала знаменитостью и вскоре приобрела в Токио ночной клуб.

Приверженность к подобным стилизованным обрядам нашла отражение и в мире японского технического анализа биржи. Японцы разработали метод анализа по графикам типа «свечи». Такой график состоит из вертикальной черты («тень»), показывающей дневные гребни и доньшки. На вертикальную черту накладывается прямоугольный столбец («тело»), показывающий цены при открытии и при закрытии. «Тело» изображается черным цветом, если при закрытии цены ниже, чем при открытии. Если при закрытии цены выше, чем при открытии, «тело» изображается белым цветом. Различные паттерны графика типа «свечи» носят пышные названия: «белый цветок», «вечерняя звезда», «висельник», «беременная». Ключевой паттерн под названием «Доджи» обозначает торговый день, в котором цены при открытии и при закрытии оказываются на одном уровне.

Среди массы разнообразных недостатков, которыми грешит метод анализа графиков типа «свечи», один порою совершенно очевиден. То, что похоже на таких графиках на тенденцию, очень часто оказывается всего лишь камуфляжем, призванным вышибить с рынка слабых игроков. Однако до сих пор никто еще не провел количественного анализа результатов этой техники, так что из формы того или иного графика типа «свечи» можно сделать практически любой вывод. В этой технике все объясняется, но ничего не доказано. Кроме того, в таких графиках существует еще два дефекта. Многие паттерны основаны на совмещении трех или более событий. Если каждое событие может произойти с вероятностью один к четырем, то весь паттерн в данный конкретный день может сложиться с вероятностью 1:64. А это - слишком малая частота для сколько-нибудь адекватного научного анализа. Вторая же проблема состоит в том, что многие паттерны можно интерпретировать по-разному. То, что одному покажется паттерном «вечерняя звезда», другой может принять за «Доджи».

Вот потому-то, когда мистер Нормайл, наш ведущий боец, вошел в офис 22 октября 1993 года после того, как казначейские обязательства упали на пункт, и заявил, что это падение было совершенно предсказуемым, поскольку цены образовали паттерн «черная звезда Доджи», я понял, что нужно указать ему на ошибки. И в следующий раз, когда Нормайл вошел в офис, трейдеры были наготове: «О, нет! Это чудовищно! Перестаньте! Не надо!» И мистер Нормайл крепко подумал, прежде чем давать очередное объяснение крупному сдвигу цен.

Ло-Багола

Одна из самых обычных ситуаций в жизни биржевого спекулянта - разъяренный рынок, бешено скачущий то вверх, то вниз. Примеры настолько многочисленны, что их даже скучно перечислять: скачок цен на серебро с 5 до 50 долларов за унцию в 1980 году; падение курса доллара по отношению к иене от 105 до 80 иен за доллар в 1995 году; скачок цен на кофе с 80 центов до 2,65 долларов в 1994; на сою с 4 до 12 долларов за бушель в 1973 году. Все эти сдвиги происходили за срок от двух до четырех месяцев... и всегда - весной. Именно такие ситуации не дают рынку протухнуть. Они позволяют крупным игрокам сделать сотни миллионов долларов прибыли и пробуждают интерес к бирже в широких массах. Если бы только публике удалось в подобный момент урвать хотя бы крохи тех прибылей, что достаются настоящим акулам бизнеса! Но я понимаю, что все шансы - за то, что, вступив в игру, я окажусь не на той стороне и сам превращусь в источник прибыли. Более того, когда я потеряю столько, что буду вынужден выйти из игры, цены тут же развернутся и с той же скоростью рванут в обратную сторону.

В конце концов я понял, что пришла пора изучить свои ошибки и рассмотреть все подобные сдвиги цен систематично и в новой перспективе. Перерыв все серьезные математические учебники, книги по теории катастроф, генетическим алгоритмам, теории хаоса, анализу Фурье, нелинейным дифференциальным уравнениям и функционированию нервной системы, я дошел до ручки. Все эти методики в ретроспективе работали превосходно, но для прогнозов не годились. Но в конце концов мне повезло, и я обнаружил панацею. Этим открытием я обязан мудрости одного философа XIX века родом из Африки.

После того как в 70 году н.э. был разрушен храм в Иерусалиме, евреи были вынуждены уйти из Палестины. Часть из них долгое время скиталась по побережью Северной Африки. Затем они постепенно откочевали на юг и составили основное население некоторых оазисов в пустыне Сахара. Часть этих евреев в конце концов обосновалась в Дагомее (ныне Бенин), между Ганой и Нигерией.

Одна из деревень этого народа находилась посреди тропического дождевого леса. Территория Ондо Буш, окружающая эту деревню, поросла плотным подлеском высотой в пять футов. Летом температура там превышала 115 градусов по Фаренгейту, а в течение трех месяцев подряд ежегодно шли непрерывные дожди. На деревню то и дело совершали набеги слоны, леопарды, львы, змеи и стаи огромных обезьян, крушивших хижины и убивавших всех на своем пути. Чтобы спастись от ядовитых змей и потопов, жители селения были вынуждены строить хижины на бамбуковых сваях высотой в 15 футов.

Один из самых предприимчивых членов этого племени, которому было лет десять, заинтересовался шотландским пароходом, стоявшим на якоре у побережья неподалеку от деревни. Он собрал своих приятелей, они сели в лодку и подплыли к пароходу. Моряки снисходительно позволили мальчишкам подняться на борт и осмотреть корабль. Но в тот момент, когда герой нашего рассказа находился в котельной и любовался кочегарами, шотландский капитан приказал сниматься с якоря. Остальные мальчишки попрыгали за борт, и их тотчас же слопали акулы. Мальчик, которого звали Ло-Багола, выбрался из котельной и увидел гибель своих товарищей. Ему ничего не оставалось, как покориться неумолимой судьбе. Пароход доставил его в Эдинбург, где со временем Ло-Багола получил образование. В конце концов он возвратился в родную Дагомею, где его приняли с распростертыми объятиями, и написал мемуары о своих удивительных похождениях. Эти мемуары были опубликованы в 1930 году под названием: «Ло-Багола: Подлинная история африканского дикаря».

На первых страницах своей книги Ло-Багола в подробностях описывает, как жители деревни защищались от зловредных обезьян и слонов. О приближении обезьян людей еще за много часов предупреждал ужасный шум, который поднимали эти болтливые животные. Услышав этот шум, десяток мужчин и мальчиков, вооружившись отравленными копьями, забирались на деревья и дожидались появления обезьян. Главная их задача состояла в том, чтобы убить обезьяньего вожака. Оpoznать его было легко: вожак всегда шел позади «обезьяны-матери», самой крупной и внушительной в стае. С гибелью вожака стая неизменно поворачивала назад и бежала. Но если вожака убить не удавалось, то обезьяны обрушивались на деревню, разрушали дома и уничтожали почти всех жителей. Мало кому удавалось спастись от гибели или от тяжелых ран.

Что касается слонов, то большую часть времени их не приходилось опасаться. Как правило, слоны путешествовали по одним и тем же тропам группами в 50-100 животных. Зная эти слоновьи тропы, люди без труда избегали опасности. Более того, жители деревни Ло-Баголы даже отваживались ловить слонов в ямы-ловушки, замаскированные бамбуком и кустарником. Слоновье мясо они не ели, но слоновья кость ценилась в племени очень высоко. И все было бы хорошо, если б время от времени слоны не впадали в бешенство. Тогда они мчались, не разбирая дороги, и их уже ничем нельзя было остановить. Бешеные слоны топтали, давили и выкорчевывали все, что попадалось им на пути. Они не обращали внимания ни на людей, ни на то, что кто-то из стада угодил в яму. Но, пишет Ло-Багола, жители селения подметили, что какой бы дорогой ни промчались бешеные слоны, они обязательно возвращались назад тем же путем - через день, через неделю

или через месяц. Поэтому люди знали, как расположить ямы-ловушки, чтобы добыть побольше слоновой кости.

В нашем мире величайший источник опасности - это ежегодные беспрецедентные взлеты или падения цен на те или иные товары. Такие скачки происходят совершенно неожиданно и сметаю все на своем пути. Изучая эту проблему, я разработал некоторые приемы обращения с беспрецедентными сдвигами цен, которым дал название «анализ Ло-Баголы». Если биржевик решается принять участие в игре в один из таких моментов, как следует укрепив свои позиции, то он может сколотить фантастическое состояние.

Прежде чем вступить в игру, я прислушиваюсь к шуму на торговой площадке. Если я слышу болтовню обезьян, то на некоторое время я просто воздерживаюсь от заключения сделки. Если же до меня доносится трубный рев взбесившихся слонов на марше, то я точно знаю: надо потерпеть, пока не минует буря, против которой никому не устоять. Ключ к успешной торговле состоит в том, чтобы вступить в игру в нужный момент после того, как скачок цен произойдет, но до того, как начнется откат. И вот, когда слоны прошли, земля оттряслась и клубы пыли рассеялись, я осторожно взбираюсь на высокое дерево и озираюсь по сторонам в поисках счастливого шанса. Обычно в такие моменты на рынок стекаются мародеры-стервятники. После бешеных слонов им есть чем поживиться. Зная об этом, я с успехом применяю тактику Ло-Баголы не только на товарных биржах, но и на рынках валюты.

В 1994 году мой фонд входил в число самых преуспевающих. В двери моего кабинета ломились журналисты. Мои фотографии красовались в «Бизнес-Уик» и в «Нэйшнл Инквайер», в «Файнэншиал Трейдер» и в «Уолл-стрит Джорнал». Когда репортеры спрашивали меня о секрете моих успехов, я не скрывал от них, что пользуюсь анализом Ло-Баголы.

Но здесь есть одна проблема. Дело в том, что на каждый из полноценных сдвигов Ло-Баголы, после которого цены возвращаются на прежнее место той же тропой, приходится множество фальшивых сдвигов, которые поначалу кажутся откатом того, первого, но затем в какой-то момент снова разворачиваются в направлении, куда пробежали бешеные слоны. Иными словами, слоны морочат нам голову: они только делают вид, что решили вернуться. А кроме того, некоторые скачки цен происходят слишком стремительно: слоны пробегают вперед и возвращаются назад всего за несколько дней, и благоразумный игрок просто не успевает выкопать яму-ловушку.

Итог моего исследования метода Ло-Баголы на сегодняшний день таков: правило «бешеных слонов» действительно работает на товарных рынках, но нет ни малейшей возможности наживаться на нем систематически. Правда, Ло-Багола утверждает, что одно о слонах известно наверняка: уж если они промчались по какой-то тропе неведь куда, то рано или поздно наверняка вернутся назад. В один прекрасный день это все равно произойдет. Африканцы терпеливы. Они умеют дожидаться этого прекрасного дня.

Последняя игра Арти

Мой отец обожал играть в шашки. Когда я уже был взрослым, мы регулярно возобновляли с ним старинную борьбу отцов и детей на самом миролюбивом из всех возможных полей сражения - за шашечной доской.

Первые ходы всегда были стандартными, и в дебюте партии мы с Арти обычно болтали о том о сем. За те тридцать пять лет, что мы играли с ним в шашки, я ни разу не победил Арти. Но незадолго до конца нашей последней партии, 28 декабря 1980 года, отец заявил: «У тебя есть хороший ход». Подумав немного, я понял, на что он намекает. Я мог пожертвовать ему одну фигуру, и тогда он будет вынужден перепрыгнуть на другое поле. А после моего следующего хода ему будет уже некуда пойти: Арти блокирует себя собственными фигурами. В шашках выигрывает тот, кто ходит последним.

«Отлично! Наконец-то ты меня разгромил. Видишь: мои фигуры заблокированы так же, как клетки в моем многострадальном организме. Теперь ты - мастер».

Так я впервые в жизни выиграл у отца партию в шашки. Но прошло всего несколько недель, и Арти скончался после семи лет неравной борьбы со смертельной лимфомой. Позже я понял, что финальную позицию в той партии он предвидел за много ходов, но намеренно вел к ней. Так что своей первой и последней победой я обязан не своему мастерству, а многолетнему опыту Арти. И в этой партии его великолепная тактика проявилась во всем своем совершенстве.

Через несколько недель я сидел у постели Арти в больнице. В 4 часа утра он проснулся, поглядел на меня и сказал: «Если ты здесь в такой час, значит, мои дела и впрямь плохи. Я-то знаю, что ты терпеть не можешь больницы».

«Папа, ты всегда подхватываешь в этих больницах какую-нибудь заразу. Но я все равно тебя люблю. Скажи, ты и вправду чувствуешь себя неважно?»

«Видишь ли, сынок, мне всегда было ради чего жить. И думаю, я был самым счастливым человеком на свете. У меня была отличная семья. Мне не о чем жалеть. Я всю свою жизнь делал добро. Но теперь, боюсь, настало время дать тебе какой-нибудь последний совет. Скажи, ты уверен, что во всех этих твоих технических расчетах учитываются такие серьезные дела, как войны, выборы или, скажем, извержения вулканов? Когда я работал в полиции, мне приходилось доставлять в морг тела бродяг, умерших в подворотнях. И, знаешь ли, у них в карманах мы находили столько статистических сведений из «Морнинг Телеграф», сколько не наберется во всех твоих базах данных».

С тем же сочетанием внешней бравады и внутреннего трепета, с каким я впоследствии заверял Джорджа Сороса, что все понимаю в приливах, я ответил:

«Не волнуйся, папа. У меня все под контролем».

«Ладно, сынок. Я тебе верю. Я знаю, что ты не стад бы зря трепать языком. Позаботься о маме и о малышах. И будь осторожен. - Помолчав с минуту, Арти обратился ко мне с последней просьбой в своей жизни: - Сынок, окажи мне услугу. Сходи, принеси немного льда».

Вот и все. Восемь часов спустя он был уже мертв...

Смерть Арти совершенно выбила почву у меня из-под ног. Меня больше не интересовали дом и богатство, деловые партнеры, цены на мясо и птицу, спортивные призы и теннис. Я сидел и оплакивал Арти день за днем, пять лет подряд.

Но в конце концов я понял, что всякому трауру рано или поздно приходит конец. Я начал постепенно возвращаться к жизни. Хорошую службу в этом сослужили мне мои друзья, естественное жизненное любопытство и страсть к музыке. Я начал играть в шашки с Томом Уисуэллом. Я принялся ухаживать за будущей миссис Нидерхоффер. Я играл на пианино с Робертом Шрейдом - удивительным человеком, воплотившим в себе все то лучшее, что было в характере Арти. Я стал другом семьи Джорджа Сороса: нас связали с ним любовь к теннису, шахматам и бирже. Одним словом, я начал жизнь заново. Я воскрес из мертвых, и не в последнюю очередь - благодаря тому, чему успел научить меня Арти.

Я вспоминаю Арти всякий раз, когда даю наставления своим детям и объясняю им, что все нужно делать так, как считаешь правильным, и не думать о победе. Я вспоминаю Арти всегда, когда слышу о каком-нибудь благородном и самоотверженном поступке. Арти для меня стал символом всего самого прекрасного, что может быть в душе человека и, в первую очередь, в душе отца. Он - мой идеал, которого я надеюсь когда-нибудь достичь. Арти часто говорил мне: «Викки, когда я был тебе нужен, я всегда был рядом с тобой, верно?» И я надеюсь, что близкие мне люди смогут сказать так и обо мне.

После смерти Арти многие люди говорили мне, что для них он был как отец. Он был самым добрым человеком из всех, кого мне доводилось встречать. И если бы наш мир был добрее, возможно, Арти не умер бы таким молодым. Он научил меня мудрости и любви к жизни, и в конце концов я нашел утешение в том, что Арти оставил после себя в мире прекрасную память и стал примером для многих людей.

Сьюзен и трейдер

Я слежу за ценами едва ли не двадцать четыре часа в сутки. Я знаю, что если у меня открыты позиции, то, стоит оторваться от монитора хотя бы на несколько минут, цены тут же выпрыгнут за отметку, на которой я должен был выйти из игры. Кроме того, в движении цен есть свой определенный ритм. Если я выбьюсь из этого ритма - пиши пропало. Одним словом, как я уже не раз говорил, спекуляция чертовски похожа на покер. Стратегия на будущее в каждый момент определяется всеми событиями, которые произошли вплоть до этого момента.

И вот однажды я зашел слишком далеко. Я притащил портативный монитор в роддом, где моя жена рожала четвертого ребенка. Роды продолжались 40 часов. В перерывах между схватками я то и дело украдкой поглядывал на экран и время от времени даже пытался закрыть свои позиции по сотовому телефону. Когда сиделка похвалила меня за то, что я держу своих родных в курсе происходящего, я едва сдержал желание рассеять ее иллюзии. Но наконец Сьюзен (впервые за 18 лет) заорала на меня: «Убирайся отсюда со своей торговлей! Ступай торговать свининой куда-нибудь в другое место!»

Доктор Бо

После всего, что было сказано и сделано, приходит на ум старая поговорка: «Врачу, исцелися сам!» Ведь несмотря на то, что я обожаю развенчивать рыночных гуру и высмеивать тех, кто обращается к ним за советом, бывают времена, когда я и сам вынужден прибегать к помощи оракулов.

Успешная спекуляция - это не что иное, как научный, систематизированный и экономный способ ускорить неизбежное. Это - ни для кого не секрет. Потому-то я и не выдаю никому своих особых приемов: ведь как только вы попытаетесь бы пустить их в ход, они тотчас бы устарели. Список ошибок, которые может допустить спекулянт, возглавляет слепая вера в примитивные торговые стратегии, которые предлагают гуру.

Но при этом я сам почти всецело доверяю словам своего «домашнего гуру». Домашнего в прямом смысле слова. Ибо сей оракул обитает не на вершине Парнаса. Он ютится в комнатухе, расположенной в полуподвале моего дома. Со Стивом Кили (доктором Бо), заядлым путешественником, ветеринаром и неоднократным чемпионом США по теннису, я встретился на теннисном турнире в Сан-Диего. Там нас связали деловое партнерство и дружба, которые длятся вот уже тридцать лет.

Те шесть месяцев в году, которые Бо не проводит в скитаниях по белу свету, он живет у меня. Он поддерживает связи с железнодорожниками и доставляет мне разнообразные слухи, которые приносят немалую пользу в спекуляциях. У Бо сохранилась привычка к борьбе за выживание, из которой я тоже извлекаю выгоду. По вечерам доктор Бо всегда начеку: он опасается, что в любую минуту может нагрянуть полиция и арестовать его за бродяжничество. Я пытаюсь успокоить его, объясняя, что всех полицейских связывает неписанный закон братства, поэтому никто не придет с обыском в дом сына полицейского. Но от привычек трудно избавляться, и Стив переносит свою страсть к борьбе с полицией в другие области жизни. Поэтому стоит мне крикнуть ему, что центральный банк разошелся не на шутку и пора уносить ноги, доктор Бо мчится мне на помощь и помогает обзвонить японских дилеров и отразить атаку.

Открою несколько ключевых индикаторов, которые мы разработали совместно с доктором Бо.

В начале XX века одним из основных источников сведений об обороте того или иного товара были железнодорожные перевозки. Биржевые спекулянты внимали статистическим данным с таким же доверием, с каким сейчас они выслушивают куда более эфемерные и далекие от жизни цифры (например, сведения о количестве рабочих мест). Но затем возросла популярность других транспортных средств - автомобилей, самолетов, фургонов, - и железнодорожная статистика перестала котиrowаться на рынке. Однако мы с доктором Бо нашли ей применение.

Во-первых, разница между бродягой, который постоянно меняет работу, переезжая с место на место в товарных поездах, и бродягой, который вообще нигде не работает, состоит в том, что бродяга номер один прочитывает «Уолл-стрит Джорнал», прежде чем пустить его на подтирку, а бродяга номер два пускает его на подтирку сразу. Количественное соотношение между этими двумя типами бродяг - хороший индикатор занятости населения: чем больше рабочих мест, тем больше читающих бродяг. Бродяги первого типа - едва ли не самые верные читатели «Уолл-стрит Джорнал», поскольку им всегда нужно как-нибудь убить время, дожидаясь товарного поезда на обочине. Таким образом, первый хороший индикатор занятости - это количество номеров «Уолл-стрит Джорнал», остающихся валяться под железнодорожными мостами, где обычно собираются бродяги. Количество же товарных поездов, проезжающих за определенный отрезок времени через ту или иную точку, - это непосредственный индикатор экономической активности. Вот, например, 15 февраля 1996 года биржевой спекулянт Вик Нидерхоффер получил от доктора Бо сводку, в которой утверждалось, что товарные поезда вдвое чаще проходят через ключевые пункты в Джэксонвилле, Денвере и Солт-Лейк-Сити. Количество вагонов в каждом составе тоже возросло. Я сделал вывод, что число рабочих мест явно возросло, и не стал закрывать свою короткую позицию по казначейским обязательствам. Разумеется, февральская статистика занятости населения показала беспрецедентный скачок числа рабочих мест (на 800 000), и казначейские обязательства упали на три пункта.

Сойдя с поезда, доктор Бо обычно отправляется в один из круглосуточных кинотеатров. Цена билета вполне оправдывает его цель - переночевать в тепле и относительно уютно. Количество проданного за вечер попкорна (которое можно оценить по количеству мусора на полу) и поведение зрителей в фойе служат показателями уровня жизни малообеспеченной публики, посещающей такие сеансы. Бо подсчитывает, сколько человек улыбается, а сколько - хмурится. Бедняки обычно становятся веселее в периоды, когда распределение доходов бывает более равномерным. А если слишком многие в фойе кинотеатра хмурятся и ворчат, это означает рост безработицы.

Затем доктор Бо заглядывает в ветеринарную клинику. Он сам - ветеринар по образованию, но когда-то он бросил практику, чтобы играть в теннис. Правда, он до сих пор любит пообщаться с бывшими коллегами. Ветеринары рассказывают доктору Бо, как у них идут дела, и это тоже - важный индикатор уровня экономики. Работу ветеринара принято оплачивать наличными (счета присылают только врачи, лечащие людей). Самый, пожалуй, чувствительный индикатор надежд и благосостояния потребителя - это количество клиентов у собачьего дантиста. Когда владельцы собак живут хорошо и рассчитывают на рост своих доходов, они кормят своего питомца жирной пищей, от которой у собаки появляется кариес и начинают болеть десны. В результате ветеринары загружены работой больше, чем в плохие времена. Весной

1996 года доктор Бо сообщил мне, что у ветеринаров дела идут как по маслу. Сообразив, что к чему, я сыграл на понижение с казначейскими обязательствами. Посетив ветеринаров, доктор Бо в компании других бродяг отправляется полюбоваться на работников Армии Спасения. Подсчитав соотношение мяса и картошки в бесплатных обедах, а также количество благотворительных костюмов и рубашек, доктор Бо делает выводы об объеме товаропроизводства в рабочем секторе экономики. Еще один хороший индикатор - длина очередей за бесплатным супом. Чем длиннее очередь, тем хуже времена.

Пообедав за счет филантропов и как следует выпавшись, доктор Бо пускается в поход по дешевым кафе и забегаловкам. Здесь его интересует количество еды, остающейся на подносах. Правда, этот индикатор нельзя назвать однозначным. С одной стороны, чем хуже времена, тем старательнее люди доедают все до крошки. Но с другой стороны, если времена совсем плохи, то публика вовсе перестает ходить в кафе. Как отличить один случай от другого, я вам не открою. Это - страшная тайна, которую знаем только мы с доктором Бо. Намекну только, что здесь полезно заглядывать в стаканчики из-под кока-колы. Возвращаясь к железной дороге, замечу, что особое внимание мы с доктором Бо уделяем тому, какие именно вагоны включены в состав товарных поездов. Если слишком много угольных вагонов, это предвещает наступление холодов, что отчетливо скажется на бирже. Если становится больше нефтяных цистерн, значит, возрос спрос на топливо.

Но главный индикатор - это платформы для перевозки автомобилей. Мало того, что они указывают, в какую сторону сдвинутся цены на акции автомобильных компаний, за неделю до того, как будут опубликованы данные о еженедельных продажах автомобилей. Изучая эти сведения, вдобавок можно еще выяснить кое-что насчет инфляции.

Правда, понять, что означают те или иные индикаторы, не всегда так легко. «Сойдя с поезда, я частенько заглядываю в квартал проституток, - рассказывал доктор Бо. - Оказывается, цены на услуги уличных принцесс напрямую зависят от экономической ситуации. Эти колебания просто бросаются в глаза! Но как я ни старался, мне так и не удалось определить, в какой именно момент меняются цены».

И вот наконец настала пора открыть главный индикатор бродяги Бо. Величина сигаретных окурков, валяющихся на мостовых, прямо пропорциональна здоровью экономики. Бродяга всегда ищет бычки. И если ему неизменно попадают такие крошечные окурки, что он обжигает губы при первой же затяжке, то значит, наступили трудные времена. Курильщики экономят и стараются докурить каждую сигарету до конца, чтобы не потерять ни цента. Честь первооткрывателя в вопросе международных различий в длине выброшенных окурков, несомненно, принадлежит автору «Открытия свободы», Роуз Уайлдер Лэйн. Однако мы с доктором Бо», очевидно, первыми проследили систематические изменения длины окурков в пределах одной страны.

Не так давно я разбогател на несколько миллионов, применив эту теорию к бразильской экономике. Мои агенты в Бразилии отметили, что местные жители стали выбрасывать невероятно длинные окурки. И я бросился скупать бразильские акции.

Долгие две минуты

Нью-Йорк, 8.30 утра. Ночью была дикая гонка; грозовые тучи сгустились за те часы, когда американские биржи были закрыты. Бундесбанк назначил пресс-конференцию в своей штаб-квартире на время между 8.30 и 9.30 утра. На повестке дня - судьба Европы. Европа - это сочетание разрозненных государств и единого общего рынка, свободной экономики и жестких курсов обмена, замкнутости и стремления к мировой экспансии. Все эти проблемы внезапно стали очень актуальны. Почти все крупные воротилы заранее знают результаты пресс-конференции. Ходят слухи, что Бундесбанк повысит дисконтную ставку. За одну ночь рухнул доллар. Мировые рынки казначейских обязательств пошли ко дну. Гонконгская фондовая биржа, где цены упали на 4%, возглавила траурное шествие азиатских рынков, катящихся в пропасть. Если так будет продолжаться, то начнется паника, сопоставимая с теми, что творились в 1907, 1929 или 1987 годах. По крайней мере, так говорят числа на мониторе.

Мы, как обычно, движемся против тенденции, задыхаясь от встречного ветра.

И вот наконец через весь экран вспыхивает заголовок: «БУНДЕСБАНК ОСТАВИЛ СТАВКИ НА ПРЕЖНЕМ УРОВНЕ». Доллар тут же подскакивает вверх на 2%, казначейские обязательства - на 3%. На лондонских биржах индекс Доу поднимается на 50 пунктов. «Пущены в ход защитные приостановки». Звонит телефон. Брокер сообщает нам, что некий крупный фонд, всегда следующий в русле тенденций, изо всех сил покупает. «Давайте и мы начнем покупать! Определим другие фонды! - говорю я. Но тут же хватаюсь за голову. - Стойте! Что это такое?»

На экране вспыхивает: «ПОПРАВКА». Выясняется, что Бундесбанк все-таки поднял ставки на 50 пунктов.

Доллар возвращается на прежнее место и вдобавок падает еще на

2%. Мы в ловушке. Крупные хеджевые фонды наращивают короткие позиции по доллару. Мировые рынки бьют хвостом, как разъяренный динозавр.

Прошел почти год после октябрьской паники 1987 года. Именно на этот момент Ганн и Эллиот, корифеи волновой теории, предрекали Армагеддон на фондовых биржах. Звонит мой первый клиент: «Надеюсь, вы не открывали для меня длинных позиций?»

Еще один звонок. На проводе - наш хронический «медведь» с берегов Средиземного моря. «Купите мне сотню контрактов «С&П 500».

«Они упадут за месяц на 15%! Только на покрытие спреда и на комиссионные уйдет 30%!» - кричу я в ответ. «Плывать! Надо покупать! Мы уйдем в свободное падение», - отвечает «медведь».

Но вот, наконец, забрезжил свет в конце туннеля. Индекс РРІ упал на 0,1%. Это отлично. Может быть, мы еще спасемся: ведь все ожидали повышения. Казначейские обязательства тут же поднимаются на 1,5%.

«Отдайте лимитированный заказ на покупку. Что? Очередь? Все равно покупайте», - кричу я. Все телефоны раскалились. Сегодня не хватает рук, и приходится созвать всех, кто только есть в офисе. Даже уборщице велели набирать телефон городского банка. «Эй, кто-нибудь! Вытащите Бо из его каморки! Пусть сядет на телефон!» Но тут начинаются помехи на линии, и мы даже не знаем, слышат ли брокеры, что мы отвечаем на их предложения.

«Может, подождать, пока объявят число рабочих мест? Всего пару секунд. Или вот что... запусти какую-нибудь компьютерную симуляцию. Посмотрим, что обычно бывает в таких ситуациях. Нет, уже не надо! Безработица уменьшилась. Опять будет понижение».

Что за чертова карусель! Из грязи в князи и наоборот, не успеешь и глазом моргнуть. Но именно в такие моменты и можно ухватить удачу за хвост.

«Сверься с компьютером. Как отреагировали казначейские обязательства, доллар и акции на четверговое объявление РРІ? Так, сырая нефть упала. Значит, казначейские обязательства должны пойти вверх, а золото - вниз. А индекс Никкей - тоже вверх».

«Уиттер на линии. Мы вляпались. Нам только что подняли маржу с 5 до 20%. Если через тридцать минут вы не будете здесь с двадцатью миллионами долларов, вас вышибут с рынка и отрежут телефонную связь», - орет в трубку мой партнер.

«Сколько долларов вложено в длинную позицию Лопеса? Закрой ее. Мы выдержим эту маржу», - уверяю я в ответ.

В эту секунду мой помощник рывкает в другую трубку: «Поговорите об этом с Виктором! Он контролирует степень риска! Да, и сделки заключает тоже он!» На проводе - очередной наш клиент. Он заметил, что мы потеряли 25% его денег. «Виктор, на какой отметке вы собираетесь остановиться?» - интересуется он с деланной небрежностью, словно речь идет не о его деньгах.

«Пока не знаю».

«Тогда будьте так любезны, сократите наши позиции вдвое, - отзывается он. - Нас захеджировал другой трейдер. Он играет против вас. Вы, к сожалению, не укладываетесь в наши параметры допустимого риска». «Если хотите, я с удовольствием закрою все ваши позиции. Но тогда больше не обращайтесь ко мне!» - отвечаю я.

«Этот чертов Нидерхоффер говорит, что больше не станет работать с нами, если мы будем вмешиваться! - слышу я, как он кричит кому-то, недостаточно крепко зажав рукой микрофон. Секунду спустя он снова мурлычет в трубку: - Прошу прощения, у нас сейчас по расписанию встреча с крупным клиентом из Японии. Мы свяжемся с вами и известим вас о его решении».

«Вообще-то не стоит звонить мне в торговые часы», - замечаю я.

Так, что у нас еще может испортиться? Ну вот, вырубились компьютеры. «Подсчитайте наши потери вручную!» Само собой, беда не приходит одна. Наш давний помощник и сторонник Рефко только что выпустил запрос на новую маржу. Сам Диттмер лично одобрил его. «Поскольку цены на сырую нефть упали ниже 18 долларов за баррель, ваша старая маржа, подкрепленная вложениями в нефть, уже неадекватна». Значит, что-то нужно срочно продать. Но что?.. На проводе наш казначей. Ему только что звонили из Харрис-Бэнк. Выплаты по казначейским обязательствам задерживаются, и эта отсрочка обойдется нам в 20 000 долларов в день.

Звонок из «Квантума». «Продайте 1000 казначейских обязательств по 23. Это на пять пунктов ниже рыночной цены». Этого еще не хватало! «Квантум» пытается подать рынкам сигнал, что мы идем на понижение, как раз в тот момент, когда это равносильно самоубийству! Еще секунда, и снова звонок: «Вы уже заполнили заказ? Вот и хорошо. Продайте еще 1000 по 18».

Опять звонок: «У меня заказ: продать 200 казначейских обязательств по текущей цене. Отличная сделка. Вы уже выиграли полпункта. Ох, прошу прощения, это - Рой?»

«Нет».

«Прошу прощения! Этот заказ был для фирмы Р. Дж.

Нидерхоффера, а не для вас. Простите, я нажал не на ту кнопку».

«Виктор, ваш адвокат на пятой линии! Какой-то ваш сосед возбудил против вас дело! Адвокат спрашивает, сколько вы выручите, если продать ваш дом!» - шепчет мой ассистент.

Компьютер опять включается.

«Виктор, все кончено». Мой партнер ставит на CD «Похоронный марш». Эту музыку я уже слышал. И это ужасно.

«Лучше поставь «Регтайм Уолл-стрит»! Скоро нам улыбнется удача. И купи сто миллионов дойчмарок!» - отвечаю я.

Правда, есть кое-какие проблемы. Мы стоим в очереди, и наш заказ будет выполнен не сразу. Тьюдор Джонс уже скупает дойчмарки, потому что он успел отдать заказ раньше нас. А все наши брокеры заняты переговорами с другими крупными клиентами и нас не слышат.

«Тогда поставь защитную приостановку на 100 пунктов ниже рыночной цены. Тенденция наверняка изменится, как только нас попытаются вышибить с рынка».

Входит Сьюзен.

«Ты сможешь проследить, чтобы дети не играли на пианино, когда придет дезинсектор и я буду показывать ему, где завелись термиты? О Боже! Ты ужасно выглядишь! Ты уверен, что все в порядке?»

«Нет, конечно! Все как обычно. Бизнес».

Нью-Йорк, 8.32 утра