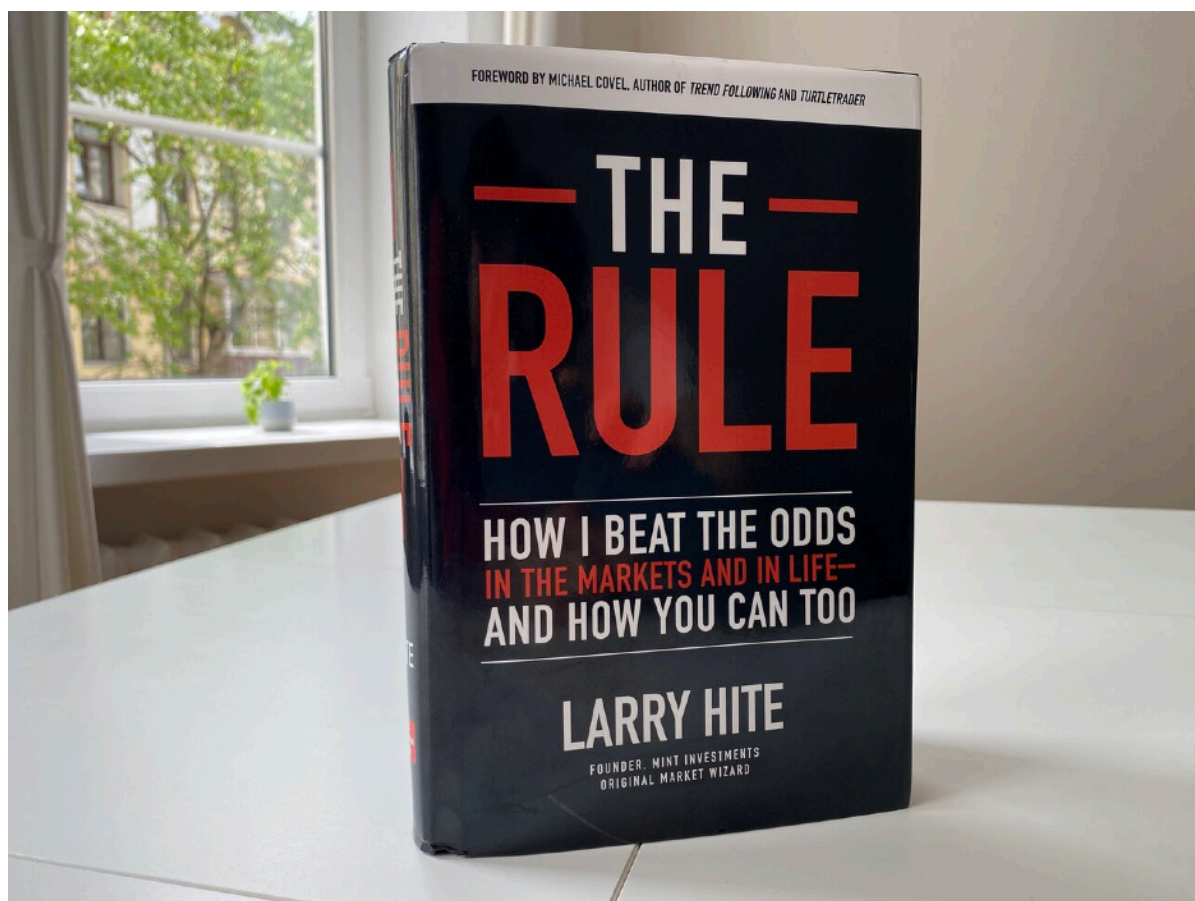




Фонд “MINT”, маги рынка и жизнь по правилам

0. Введение -

Примите участие в игре

В Брайтон-Бич жил один старый очень религиозный человек. Однажды он услышал, что его сосед выиграл в лотерею миллион долларов. Старик был настолько разъярен от зависти, что выбежал на пляж, где отдыхали семьи, радостно проводящие свое время под солнцем, поднял руки к небу и закричал:

«Боже, Я так зол. Я был хорошим мужем и отцом. Я усердно работал. Каждое воскресенье ходил в церковь. Лотерея разыгрывается в течение тридцати лет, Но Я никогда не выигрывал ни копейки!». В этот момент небо потемнело, ударила молния, и зловещий голос сошел с небес:

«Ты когда-нибудь покупал билет? ты должен купить билет». (Никогда не играйте в лотерею. Она построена на вероятностях и шансах. в данном случае Я упомянул о ней лишь в качестве иллюстрации).

Итак, жизненный урок №1: если вы хотите выиграть, вы должны принять участие в игре – если же вы не делаете ставок, вы не сможете выиграть. Это обманчиво простой урок, и, тем не менее, Я видел, как масса умных и талантливых людей говорят, что они чего-то хотят достичь, Но ничего не предпринимают в этом направлении. Они не попадают в круг победителей только потому, что они никогда даже не принимали участия в игре. Почему? Страх. Я хочу помочь как можно большому количеству людей преодолеть свой страх, чтобы они могли прожить лучшую жизнь, чем та, которую они живут сейчас. Я также хочу, чтобы мои внуки и их поколение увидели, что можно сделать гораздо больше, если делать правильные ставки – не только в финансовой сфере своей жизни, Но и в своей личной жизни. Ставки – Это просто выбор, который мы делаем. Мы не в состоянии контроли-

ровать очень большой круг вещей в нашей жизни и на рынках, Но мы действительно можем контролировать свой выбор.

Самая важная идея, которую Я хочу до вас донести, заключается в следующем: ваши мечты важнее ваших возможностей. Вам никак не изменить свою ДНК, и вы ничего не можете сделать со своим семейным происхождением. Но вы можете выбрать цели и мечты и стремиться к ним. в моем случае мои мечты были сильнее моих возможностей. Мои же возможности были крайне ограничены. Огромная масса людей жила и продолжает жить в наше время намного хуже, чем когда-либо жил я, Но Я столкнулся с серьезными препятствиями. Историю своих начинаний Я подробно расскажу в 1-й главе, Но в качестве экскурса: Я родился в семье людей среднего достатка, имел серьезные проблемы с обучением, плохо учился в школе и был практически слепым (полностью слепым на один глаз и полуслепым на второй). Я не был красив. Не отличался успехами в спорте. Но сегодня Я состоявшийся человек, который всего добился сам, Я мультимиллионер. как Я стал им? Я сделал ставку на самого себя и выиграл. и это же однозначно можете сделать и вы.

Почему Я хочу поделиться с вами своей историей?

Я не писал эту книгу ради денег. Я не делал этого ради славы, потому что она У меня уже есть, и это всегда оказывается побочной деятельностью. У меня около ста миллионов, в основном наличными или в ценных бумагах. Итак, с какой целью Я хочу поделиться своей историей?

Фактически вопрос звучит так: «Для кого Я написал эту книгу?». Она для той самой девушки с излишним весом, которую не пригласили на выпускной вечер в старших классах. Она для того самого последнего парня, которого никогда не брали в команду для игры в бейсбол. Знаешь, Это очень больно, когда ты ребенок. Она и для заслуженного спортсмена, потому что ему тоже непросто давались все его награды. Короче говоря, мои уроки предназначены для всех, кто не знал, как преуспеть в начальной и средней школе или в любом другом периоде жизни – иными словами, она для всех нас.

Смотрите, когда мы были подростками, большинство из нас не были приглашены на выпускной вечер классным парнем или девушкой или мы никогда не становились капитаном команды. Есть старая песня в стиле рок-н-ролла «Первая боль – самая глубокая», и в подростковом возрасте вы испытываете свою первую боль и разочарования.

Подумайте об этом: Я был худым ребенком, который затем стал толстым, слепым на левый глаз и полуслепым на правый глаз, Но даже и этот хороший глаз не имел способности к чтению. и что бы Я ни делал, Я был ужасным неудачником по жизни: в школе, в спорте и везде. и когда вы постоянно спотыкаетесь и падаете, а ваши друзья прозывают вас «мистер Координация», то всё, что вам остается делать – это подниматься и продолжать идти дальше.

Первое, что вы делаете

Вы не можете претендовать на то, чего вы не можете назвать. Звучит шаблонно, Но для меня Это было в буквальном смысле правдой. Однажды, когда мне было семь лет и мы играли с друзьями, один взрослый спросил нас, кем мы хотим быть, когда вырастем – мои друзья дали ожидаемые ответы: учитель, врач, пожарный... Когда пришла моя очередь, Я сказал: «Я хочу быть богатым, как мой дядя». У меня даже не было определения слову богатый, Но Я произнес именно эти слова. (Только спустя много лет Я нашел удовлетворительное определение этому слову в книге «Богатый папа, бедный папа». Автор сказал: если вы можете прожить на свои сбережения 2-3 года, значит, вы богаты.) в том молодом возрасте Я видел только то, что было У людей выше меня. Мы с родителями жили в трехкомнатной квартире. Мой двоюродный брат жил в большом доме, поэтому он был богатым. и Я хотел того же. Желание – очень сильная вещь. Оно было для меня сильным стимулом.

Пятнадцать лет спустя, когда Я заканчивал колледж, мне задали тот же вопрос, и Я ответил на него точно так же. Я хотел быть богатым.

Я записывал деньги буквой F (Имеется ввиду Freedom - Свобода). Это было то, что Я хотел, то, что Я мог представить и попробовать – свобода. и именно поэтому Я сделал всё то, что Я сделал – потому что хотел иметь свободу, чтобы делать всё, что Я хотел. Но Я также хотел защитить себя от неудач. Я не мог делать столь многих вещей, которые могли делать другие, поэтому мне нужно было разбогатеть, чтобы восполнить свои недостатки.

Когда Я оглядываюсь на своих друзей и людей, с которыми Я вырос, то вижу, что большинство из нас мало чем отличались друг от друга. Тем не менее, большинство из них не смогли обрести финансовой свободы и испытывают массу сожалений по этому поводу. Я спрашиваю себя: был ли Я намного лучше их? Я так не думаю – вовсе нет. Полагаю, что Я достиг успеха потому, что Я поставил перед собой цели и имел желание стремиться к ним. Я не могу в достаточной степени подчеркнуть, насколько важно, чтобы вы ставили перед собой значимые цели. Если вы не знаете, чего вы действительно хотите, то каждый сложный выбор может быть ошеломляющим.

Это не значит, что У меня не было страхов, как у всех. Были. Свои первые серьезные деньги Я заработал только в возрасте двадцати семи лет (эту историю Я расскажу в 3-ей главе). Вероятно, вы подумаете, что моей главной эмоцией была радость или гордость – на самом же деле этот первый успех принес мне огромный страх. Я не только боялся потерять эти деньги, Но и боялся власти и ответственности, которые Я обрел вместе с ними.

Приглашаю вас пройти по моему жизненному пути. Я поделюсь с вами тем, как Я стал успешным трейдером и в конечном счете счастливым мужем, отцом, дедом и другом. Мой подход к жизни и инвестированию основан на философии, которая не является технической и не требует графиков. Стать богатым и успешным – вовсе не означает, что вы всегда и во всём должны быть правым. Речь идет о том, сколько вы получаете, когда вы правы, и о том, сколько вы теряете, когда ошибаетесь. вы видите, как много недалеких людей раздувают сенсации из своих прибыльных сделок. Но если ваша прибыль недостаточна, значит,

вы ничего не выиграли, кроме возможности хвастаться на вечеринках людям, которые ничего не понимают в этом.

Вам не нужно знать квантовую физику, чтобы стать мультимиллионером на рынках или в любом другом предпринимательском начинании. на самом деле, многие финансовые теории, созданные на Уолл-стрит, уже использовались на улицах Бруклина, где Я вырос. Я никогда не забуду, как однажды, в начале 1980-х годов, ко мне подошел один экономист из Йельского университета и управляющий хедж-фондом. «Ларри, вы должны присоединиться к нам, – сказал он. – Вам понравится система, которую мы разработали». и он рассказал мне об опубликованном ими знаменитом экономическом исследовании. в том исследовании проводился анализ влияния стоимости удержания товаров на бизнес. Выяснилось, что удержание товарно-материальных ценностей является большой потерей денег для продавцов по причине непогашенных расходов, связанных с непроданными товарно-материальными ценностями. в документе представлен математический подход для определения затрат, связанных с отсутствием продаж товаров в течение какого-то времени. Каждый день, когда вы не продали эти товары, вы фактически одалживаете деньги.

Но на самом деле каждый мелкий розничный еврейский торговец и его дети знали о стоимости непроданных товаров. Я сказал этому экономисту: «Моя бабушка была торговцем фруктами в Шипсхед-Бей. Если она не продавала все свои фрукты в течение дня, она начинала уценивать их, потому что в них были деньги, необходимые ей на питание своей семьи из семи человек в ту ночь». Она не умела ни читать, ни писать, Но умела считать. Бóльшая часть успеха в торговле, инвестировании и предпринимательской деятельности заключается в подсчете шансов, и вы можете сделать это, если захотите.

Этот экономист был хорошим человеком. Я поблагодарил его, Но отказался присоединиться к нему. Тем не менее, Я был благодарен за этот опыт, потому что он помог мне подтвердить мои подозрения: бóльшая часть того, что вы читаете об инвестировании и создании богатства, построена на сложных историях и предсказаниях, которые

всегда рушатся при тщательном изучении. Позвольте мне повторить: всегда. Суть выигрыша является гораздо более простой, чем большинство людей понимают или когда-либо изучали это.

Моя собственная жизнь является доказательством того, что, имея разумную стратегию, можно преодолеть плохие вероятности. Seriously, я не работал ни одного дня в своей жизни после тридцати лет. как такое может быть? Ну, Я любил то, что делал, и поэтому работа не была работой, как мы все Это усвоили сначала. Но Я также научился настраивать уникальные системы, благодаря которым зарабатывал деньги, даже когда спал.

Я жил своим умом и благодаря этому добился успеха, несмотря на свое ужасное бедственное положение в школе и колледже. Эта борьба сделала меня любознательным скептиком, не желающим принимать общепринятую мудрость от блюстителей порядка и бюрократических торговцев. как Я расскажу в первых двух главах этой книги, мои ранние неудачи заставили меня чувствовать себя комфортно с этими неудачами и, что более важно, с потерями, и это стало основой моего успеха.

Мои ранние годы также научили меня тому, что человек склонен совершать ошибки. Вот почему мой подход к инвестированию никогда не основан на прогнозировании будущего. (Оговорка: никто не может предсказывать будущее!) Я также узнал, что в нашем мире слишком много неизвестного и слишком много неопределенности, чтобы делать смелые описательные прогнозы о том, куда будут двигаться экономика или рынки. Мой подход к успеху заключается в понимании того, что человек склонен совершать ошибки, и чтении поведения людей, чтобы вы могли принимать разумные решения, основанные на фактах настоящего, а не на неизвестном мире далекого будущего, и предпринимать шаги для агрессивного ограничения своего риска. Я следую в направлении тренда. Преимущество следования в направлении трендов заключается в том, что они происходят сейчас. Я использую то, что называется байесовской статистикой, чтобы постоянно обновлять себя прямо сейчас, что очень похоже на следование

в направлении средних значений. в 4-й главе Я покажу вам подход следования за трендом в финансовой сфере и в жизни. и если он сработал для меня, то нет абсолютно никаких причин, чтобы он не сработал и для вас.

Остерегайтесь экспертов с «новейшей информацией» или таинственно звучащими системами и «новыми» революционными исследованиями. Помните Берни Мейдоффа? он обещал легкие деньги и украл миллиарды. и он не единственный в мире плохой парень. Хотите зарабатывать больше? Не покупайтесь на обман – никогда. Следите за трендами здесь и сейчас. Когда вы начинаете отслеживать скользкие отчеты, заполненными прогнозами, вы просто узнаете, У кого есть хорошие копирайтеры. Инвестиционные и управляющие учреждения Уолл-стрит используют невероятные истории, чтобы продать вам свой опыт – они будут продолжать крутить свои грязные дела и спустя 1000 лет.

Видите ли, истории зародились еще на заре становления человеческого общества, их цели заключались в развлечении и обучении следующего поколения. Мы готовы учиться на красиво рассказанных историях. И, к сожалению, Уолл-стрит пытается нагреть руки на нашей основной человеческой слабости – страсти к историям.

Тем не менее, для тех из нас, кто уделяет пристальное внимание финансовым рынкам, реальность такова: глобальные финансовые рынки лучше всего объясняются и торгуются на цифрах, а не на историях. и именно цифры являются единственными фактами. Рынки являются постоянно меняющимся скоплением холодных экономических интересов, конкурирующих за превосходство в регулируемых правовых системах. и многие истории с Уолл-стрит задуманы с целью скрыть цифры – вероятности – за реальными трендами. У меня есть способ развенчивать все истории. Этот способ состоит в понимании того, движутся ли рынки вверх или вниз, и он сводится к сравнению двух статистических величин. Цифры не являются столь захватывающими и сексуальными, как истории, которые вы слышите по финансовым каналам от симпатичных людей, которые никогда не разговаривали со мной в старших классах, Но цифры сделают вас богаче, если вы бу-

дете правильно их использовать, и Я покажу вам, как. Вот пример: что, если Я расскажу вам о компании, акции которой достигли нового годового максимума, и покажу вам цифры на графике – нам не о чем будет спорить, не так ли? Но что, если вместо этого Я расскажу вам о том, что генеральный директор этой компании был героем войны, который спас двадцать восемь человек – мы могли бы спорить весь день. Действительно ли он спас этих людей? и как Это помогает мне зарабатывать деньги? Годовой максимум цены акций компании – Это всё, что Я хочу знать – цифры. Мой успех основывался на создании очень скучной систематической торговли, которая делала меня богатым и никогда не заставляла меня спорить, был ли этот парень героем войны или нет – и даже если бы вы знали ответ, то как Это небольшое знание поможет вам заработать хотя бы один чертов доллар на рынках в реальном мире?

Вы можете хорошо зарабатывать на обмане и спекуляциях, Но вы можете разбогатеть на правде.

В течение 40 лет торговли на рынках – на многих рынках, Но в основном на фьючерсных – Я даже стал безразличным в отношении того, чем Я торгую (в рамках законности данных операций, естественно). Неважно, на чем вы торгуете: будь то кедровые орехи, свиная грудинка, кофе, сахар, акции или облигации. а также неважно, почему и как.

Как вы увидите, моя философия трейдинга бросает вызов традиционной мудрости зазывалы на карнавале, который говорит вам покупать и удерживать акции, потому что они всегда растут. Кто же на самом деле верит в это? вы также увидите, как моя философия может работать для вас не только в финансовой сфере, Но и в вопросах брака, жизни, коммерческих сделок и вашей карьеры – в какой бы сфере вы ее ни строили.

Обрезайте свои убытки и позволяйте своей прибыли расти. Это мое кредо для создания богатства и достижения целей всех видов. Это мое правило. Но как же нам узнать, когда следует обрезать убытки, а когда позволять дальше расти своей прибыли? Для этого

вы должны хорошо знать самого себя. вы должны определить, где находится ваша толерантность к риску. Например, как долго вы можете терпеть снижение отдачи от работы или отношений? как долго вы можете терпеть, что рынок идет против вас? Я покажу вам, как найти ответы на все эти вопросы.

Помните: в жизни самая важная валюта – время, а не деньги, и все мы располагаем очень ограниченным количеством времени (по крайней мере, до тех пор, пока люди не изобретут способ prolongation жизни). вы можете заработать деньги, потерять их и заработать их снова. Но время – Это тот фактор, который вам никогда не вернуть, поэтому принятие правильных решений с учетом шансов в вашу пользу – Это лучший способ обрести еще больше времени или, иначе говоря, свободу.

На данном этапе многим людям не понравится мой вероятностный образ мышления, потому что в нем нет героя или драмы. в нем нет сцен. Нет жизненного пути героя. Нет великой истории. Но что, если Я скажу вам, что утром Я встаю, смотрю на некоторые цифры и задаюсь вопросом: какой для меня самый простой способ получить то, что Я хочу? Затем в течение 20 минут Я совершаю сделки и всю остальную часть дня волен заниматься, чем пожелаю.

Я понял одну простую вещь: для получения того, что вы хотите, вам нужно научиться делать умные ставки – здесь ключевое слово умные. а умные ставки – Это понимание основных вероятностей. Если бы Я собирался разбогатеть, я должен был научиться торговать так, чтобы заработать много денег, когда Я прав, и не терять слишком много, когда Я ошибаюсь. Именно поэтому мое мышление, моя система основаны на контроле моего риска в сторону снижения, чтобы Я никогда не потерял все свои фишки. на самом деле, именно Я решаю, сколько Я могу позволить себе потерять, и организовываю свой подход таким образом, чтобы Я никогда не потерял больше заранее обозначенной цифры. Другими словами, вы не можете потерять свою рубашку, если не поставите ее на кон. Я постоянно буду напоминать вам это: никогда не рискуйте большим, чем вы можете позволить себе потерять. Поче-

му? вы не торгуете на рынках – вы торгуете деньгами. Это ваши собственные деньги. и только вы контролируете, сколько из вашего ограниченного запаса денег вы готовы потерять. Когда вы установите этот принцип, вам будет проще принять участие в игре. вы избавляетесь от страха! Пока Я пишу всё это, У меня мурашки бегут по коже, потому что всё это очень важно для достижения успеха, но, тем не менее, большинство людей до сих пор не понимают этого.

Возможно, некоторые уже думают, что мой мир не для них. Стоп. Я ни на секунду не верю, что для того, чтобы извлечь пользу из моего жизненного пути, вы должны быть инвестором или трейдером. Эти идеи могут помочь вам выяснить, кем вы являетесь на самом деле и как создать наилучшие шансы для получения желаемой зарплаты и создания карьеры и жизни, которую вы хотите. в жизни вы не можете часто менять мир, когда принимаете решение, Но вы можете сделать лучший выбор. Этот выбор может улучшить вашу жизнь и жизни тех людей, о которых вы заботитесь. Именно в этом Я хочу помочь вам.

Я стремлюсь сделать понимание моего жизненного пути на 100 процентов свободным от финансового жаргона. Да, Я использую некоторые основные финансовые термины, которые вы легко можете найти в Форекс wiki. и красочные истории – Это мой хлеб с маслом, Но Я рассказываю истории, чтобы показать, как работают факты и тренды – Я не использую их, чтобы вводить людей в заблуждение.

В 1-й части Я расскажу историю моего детства и подросткового возраста и о том, как я, слепой и неспособный к чтению ребенок, который плохо учился в школе, в конце концов нашел путь к своему призванию. Я поделюсь с вами своими четырьмя основополагающими принципами и тем, как применять их в игре на деньги и в жизни: (1) стать участником игры; (2) не потерять всех своих фишек, потому что тогда вы не сможете делать ставки; (3) знать шансы и (4) обрезать свои убытки и позволять расти своей прибыли. Прежде всего вы должны понять, кто Я такой, почему Я выбрал именно этот путь в своей жизни, как Я мыслю, и как эти принципы могут помочь вам.

Во 2-й части Я расскажу, как эти принципы применяются к более масштабному миру. Она включает в себя историю о том, как Я со своими партнерами создал фонд Mint, который стал крупнейшей хедж-фондовой компанией в мире и первой компанией, оборот которой исчисляется миллиардами долларов. Трейдинг, которым Я занимался, основывался на сложных исследованиях и вычислениях, Но Я попытался упростить понимание нашего процесса и показать, как вы можете использовать его для создания богатства, даже если вы идете совсем в другом направлении, отличным от моего. Я также делюсь определенной механикой для новичка и принципами для продвинутого трейдера. Однако для меня важнее не точная механика, а общая философия, которую Я разработал, и Я считаю, что она полезна для всех, от мала до велика, независимо от вашей страны проживания.

Когда Я поделюсь своим опытом, вы увидите, как мои ранние неудачи заставили меня приспособливаться к ним. что еще более важно – все главные достояния основаны на множестве мелких потерь, которые прокладывают путь к крупным победам и успеху.

Когда Я выступаю перед студентами, то обычно обсуждаю с ними семь вопросов, которые они должны себе задать:

- 1. Кем вы являетесь?**
- 2. Какова ваша цель?**
- 3. в какую игру вы хотите играть?**
- 4. где вы играете в эту игру?**
- 5. Каков ваш временной интервал и диапазон ваших возможностей?**
- 6. что может случиться в самом худшем случае?**
- 7. что будет, если вы получите то, что хотите?**

Эта книга называется «Правило», потому что одна из моих главных целей – рассказать о том, как та же философия трейдинга, которую Я использовал для достижения успеха в финансовой сфере, также может быть эффективной и в других жизненных аспектах – от любви и брака до карьерных решений и до того, как вы переходите улицу. Я надеюсь, что мои слова вдохновят вас рассмотреть шансы, которые лежат в основе всех этих важных решений в вашей жизни – те шансы, в отноше-

нии которых вы, возможно, недостаточно критически мыслите. Поскольку Я следую за трендом, Я прошу вас внимательно смотреть на тренды и цифры, которым вы следуете в своей жизни. Никто не может знать будущее, Но что говорят вам эти тренды и цифры?

I. Шипсхед, свиная грудинка и блек-джек

1. Знайте, кто вы есть: как Я учился на неудачах

Однажды ночью в июле 2012 года журнал «Обзор хедж-фондов» пригласил меня на свой первый вечер вручения наград. Это было официальное мероприятие, и ответственные люди сказали мне, что собираются вручить мне награду. Я понятия не имел, что Это будет за награда. в течение короткого периода моей юности Я был эстрадным комиком. Может быть, Это будет награда «Первый эстрадный комик, который стал трейдером»? Что-то внутри меня восстает против посещения мероприятий. Обычно, когда Я посещаю мероприятия, Я хорошо провожу время, Но Я стараюсь избегать многолюдных мероприятий, которые требуют ношения смокинга. Знать, что Я должен быть где-то – Это немного хлопотно, Но в данном случае Я знал, что должен присутствовать, поэтому неохотно пошел.

Это была прекрасная ночь, теплая, Но не слишком влажная. Мероприятие проходило на крыше отеля в окружении огней Манхэттена. Выпить, поужинать, поговорить – обычный расклад. Вечер подходил к концу, а Я всё еще не слышал своего имени. Затем, наконец, была объявлена последняя награда. Премией «За выдающиеся достижения в профессиональной сфере» награждается Ларри Хайт, новатор индустрии хедж-фондов. Огромные аплодисменты!

Я поблагодарил их за награду и подытожил большую часть моей жизненной философии: «Когда вы просто появляетесь на мероприятии, вы никогда не знаете, что получите».

В моем кабинете до сих пор висит моя награда – табличка из дерева и меди. на ней написано: «Ларри Хайт посвятил последние тридцать лет своей жизни поиску надежных статистических программ и систем, способных генерировать последовательные привлекательные соотношения риска к прибыли на широком спектре рынков и инструментов». а на школьной доске почета выпускников висит мое фото с надписью: «Ларри Хайт, лауреат премии “За выдающиеся достижения в профессиональной сфере” на конкурсе “Премия по обзору хедж-фондов на американском континенте 2012 года”, вдохновил поколение консультантов по торговле на товарных рынках (СТА) и систематических управляющих хедж-фондами».

Как *всё это* случилось? как Я заработал сотни миллионов долларов для своих инвесторов и партнеров? Успех, которого Я добился – и которого, Я верю, также можете добиться и вы, – пришел, потому что Я всегда ожидал, что потерплю большую неудачу. Решение? Я спроектировал свои действия так, чтобы неудача не могла убить меня. Понятно? Позвольте мне повторить Это на случай, если вы не поняли, потому что Это очень важно: Я **выиграл, потому что всегда ожидал проиграть.**

Как же на этой земле могло стать возможным подобное? Эта правда, Эта парадоксальная идея исходит из моих корней – моего детства.

Я родился в 1941 году в Шипсхед-Бей, Бруклин. Это место находится вдали от элитного класса Верхнего Манхэттена. Мы жили по соседству с рабочими-иммигрантами и американцами первого поколения, в основном итальянцами и евреями. Евреи жили в многоквартирных домах, а итальянцы жили в маленьких домах строчной застройки вдоль улиц. (До старшей школы Я никогда не встречал протестантов.) Наша квартира с одной спальней находилась на углу Пятой авеню и Оушен-авеню, в здании из красного кирпича, построенного до Второй мировой войны. У меня не было собственной спальни, пока мне не исполнилось восемь лет, моим родителям наконец удалось полу-

чить квартиру с двумя спальнями наверху в том же здании. До тех пор Я спал на диване.

Кем были мои родители? Мой папа был производителем маленьких покрывал. Его родители были иммигрантами и торговцами, Но каким-то образом его семья нашла способ одолжить ему денег для учреждения своей компании. У него был партнер, который управлял фабрикой, а мой отец занимался маркетингом, дизайном и продажами. Спустя много лет он признался мне, что никогда не заканчивал средней школы. он был очень милым человеком, каждый вечер после семи часов он был дома. Если вы сделали что-то не так, он мог выйти из себя и устроить скандал, Но через 10 минут он уже приходил к вам в комнату и спрашивал, не хотите ли вы кусок пирога. Родители моей матери тоже были иммигрантами и торговцами. Моя мама хотела, чтобы наша семья выросла в мире, и еще в раннем детстве она сказала мне, что Я пойду учиться в колледж. как именно Это могло произойти, никто из нас тогда еще не знал.

Я был неприметным ребенком, не отличался какими-либо очевидными способностями. на самом деле у меня были глубокие нарушения в состоянии здоровья. Я плохо справлялся со всем, за что брался, и большую часть своего детства чувствовал себя неудачником. Я изо всех сил старался быть заурядным ребенком, потому что для меня Это было равносильно победе на чемпионате мира (звучит жалко, когда Я пишу об этом). У меня были две главные проблемы, которые делали меня не «нормальным». Первой было мое ужасное зрение. Я родился слепым на один глаз и с очень плохим зрением на другом глазу. Мое зрение было настолько плохим, что во время прохождения медицинского обследования в школе Я не мог видеть даже буквы Е – самой крупной буквы на верхней строке таблицы проверки остроты зрения. Мои родители купили мне очки, Но они могли корректировать зрение только на одном глазу. Итак, Я начинал с того, что был полуслепым.

Естественно, если ты не видишь – ты ужасен в спорте. Мой двоюродный брат был хорошим спортсменом, и каждый раз, когда он бросал в меня мяч, Я рисковал получить мячом по голове. Всякий раз, когда

мне бросали мяч, Я либо промахивался, либо страшно неуклюже ловил его. Моя мама была очень доброй и имела привычку деликатно говорить: «Если на дороге будет яма, Ларри обязательно упадет в нее».

Другая главная проблема моего детства: когда Я смотрел на текст, буквы и слова перемешивались. Чтение для меня было пыткой. Я также не мог хорошо писать. Мой отец пытался научить меня произносить слова на слух, Но у меня это просто не получалось. Я провалил учебу в школе и нигде ни в чем не достигал успеха. Я был крайне подавлен в течение большей части моего детства. Иногда Я думал о самоубийстве.

Лишь спустя много лет Я узнал, что У моей проблемы есть название. Это произошло спустя много лет после того, как Я окончил колледж: в то время Я встречался со школьной учительницей, которая готовилась к сдаче экзаменов на степень бакалавра по специальному образованию. Однажды днем Я пошел в школу, где она работала, чтобы встретиться с ней, и, пока ожидал ее, взял книгу со стола возле стены, открыл на первой попавшейся странице и начал читать. Скорее всего, Я неслучайно попал на эту страницу, потому что Это была первая страница в главе о дислексии. Я узнал о своем расстройстве, и это знакомое чувство было настолько сильным, что Я был переполнен эмоциями. Я просто безудержно плакал, чего обычно со мной никогда не случалось. Именно Это было объяснением всех моих неудач. Именно Это было тем, что никто не мог понять во мне. Весь этот детский гнев и стыд нахлынули на меня. Я думал, что к тому времени уже прошел через это.

Когда Я был ребенком, никто в моем мире никогда не слышал о дислексии, и большинство людей просто предполагали, что Я тупой или ленивый. на протяжении всего моего детства единственным человеком, который беспокоился обо мне больше всех, была моя мама. и чем больше Я испытывал сложности в учебе, тем больше она впадала в депрессию. Она ходила в гости к жившей по соседству своей подруге миссис Голдберг и плакала: «Что же будет с Ларри? он ничего не может. что будет дальше? как он будет зарабатывать себе на жизнь?».

Мой отец не беспокоился на эту тему. он сообщил мне о своих предположениях, что Я так или иначе найду способ поддержать его и маму, когда они выйдут на пенсию. Эта ответственность сильно обременяла меня. Она заставила меня чувствовать себя очень подавленным.

Предполагалось, что мне помогут в этом евреи моего поколения.

Вспоминая эту ситуацию, следует сказать, что большое влияние на меня оказали моя тетя Битти и ее семья. Битти и ее муж Хими были нашими богатыми родственниками, живущими в 20 кварталах от нас в лучшем районе. Мама и тетя Би обратили внимание, что мы с двоюродным братом были одного возраста, и решили свести нас. Я провел много выходных в доме тети Битти, и мне там очень нравилось. Тетя Битти относилась ко мне хорошо, и Я заметил, что в их семье была иная культура. Делай что хочешь. Думай масштабно. Их ценности просочились в мой разум.

Правда в том, что мне благоприятствовала целая масса вещей, Но в то время Я не мог этого увидеть. Моя физическая несостоятельность помогла мне проявить творческий подход. Я любил притворяться и воображать, поэтому Я научился принимать бесстрастное выражение лица и блефовать на протяжении большей части раннего периода моей жизни. как и многие маленькие дети, особенно дети, У которых шансы идут вразрез с ними, Я использовал свое воображение как тактику выживания на игровой площадке. Например, ребенок мог спросить: «Эй, Ларри, ты видел это?». И независимо от того, на что он указывал, на самолет ли в небе или на что-то другое, что происходило на улице, Я просто автоматически кивал. Конечно, Я обманывал. Обычно Я ничего не видел, Но Я не хотел быть ребенком, который не в состоянии сделать то, что мог сделать каждый ребенок, который видел всё это.

Мои проблемы со здоровьем также породили во мне способность к активному воображению, и Я мог эффективно его использовать (вероятно, Это был своего рода механизм приспособления). Однажды, например, на урок по новейшей истории каждый из учеников должен был

принести какую-то газетную статью, которую потом нужно было обсудить во время урока. Поскольку Я плохо читал, Я не выполнил этого задания. в то время, когда Я нервно ждал, когда учитель вызовет меня, Я случайно заметил, что сидящий передо мной ребенок рисует самолет. Когда пришла моя очередь, Я сказал учителю, что забыл свою новостную статью дома, Но предложил кратко пересказать то, что помнил о ней. Получив от учителя утвердительный ответ, Я рассказал перед классом, что прочитал статью о новом изобретении: новом типе самолета, который может развивать скорость 500 миль в час. Моя история была полностью вымышленной, Но трое других детей сказали, что они тоже читали эту статью. Естественно, Я не раскрыл своего секрета. Это было начало моей актерской карьеры. Я был достаточно убедителен. Этот случай произвел на меня большое впечатление. Я думал, что Это было действительно интересно: Я просто выдумал факт, а другие ученики поверили в него. Учитель тоже поверил моей выдумке. Люди пользовались моим воображением. Я еще не знал этого, Но Я нашел свое призвание – быть широко открытым для возможностей, когда бы они ни приходили ко мне.

В конечном счете воображение стало направляющей силой в моей жизни и спасло меня от еще более безнадежной депрессии, которая могла бы толкнуть меня к самоубийству. Воображение позволило мне справляться со своими недостатками в детстве, но, что более важно, оно позволило мне увидеть возможности, которых не видели другие, – Я имею в виду интеллектуальное зрение, а не только кругозор.

Но когда Я начал учиться в старшей школе, У меня произошел переломный момент. Мои оценки были настолько безнадежными, что администрация решила перевести меня в профессионально-техническое училище, потому что, насколько они могли видеть, меня нельзя было направить в колледж. Прежде всего они хотели, чтобы меня оценили сторонние эксперты в области образования, Государственная дипломная экзаменационная комиссия штата Нью-Йорк. Я пришел к ним в офис, и симпатичный молодой человек дал мне несколько письменных тестов. как всегда, Я не справился с ними. Но он, должно быть, что-то увидел во мне, потому что внезапно сменил тему

разговора и сказал: «Давайте попробуем сделать Это по-другому». Вместо этого он дал мне устный тест с несколькими вариантами ответов, даже по математике. Я давно уяснил, как считать, и умел выполнять математические действия в уме (я практикую Это и по сей день). Мы не были в классе, поэтому Я не испытывал внешнего давления. После того, как мы закончили, он за несколько минут просмотрел мои результаты, после чего вызвал к себе мою маму.

«У Ларри уникально высокая оценка по математике. он обладает максимальными абстрактными способностями к математическому мышлению».

Моя мать, естественно, была взволнована тем, что интуиция не подвела ее. Мы сразу же пошли к директору средней школы, мистеру Шапиро. Моя мама настаивала на том, чтобы учителя, которые ставили мне плохие оценки, уделяли мне больше внимания в вопросах моего обучения. «Вот результаты, – показала она ему в кабинете. – Как видите, он очень умный».

Мистер Шапиро взглянул на карты тестирования, затем отодвинул стул, чтобы между нами стало больше места, и сказал: «Миссис Хайт, иногда вы можете привести лошадь к воде, Но вы не можете заставить ее пить». он не был заинтересован в том, чтобы оказать мне помощь. он должен был управлять тысячей детьми в своей школе. Вероятно, он ожидал спокойно доработать свои 10 лет до выхода на пенсию – мы же со своей стороны ожидали, что он задействует большее количество рычагов системы образования и действительно поможет мне. Я был единственным таким ребенком, и он поставил на мне крест. Я просто подумал, что Это всего лишь средняя школа. Тем не менее, знание того, что мои оценки были уникально высокими, придало мне больше уверенности в том, чтобы закончить карьеру в средней школе и получить высшее образование, Но даже и это не давало мне гарантии успеха. Это только открывало дверь в реальный мир, который был еще более грязным.

В моем районе для тех, кто получал плохие оценки, профессией выбора всегда была жизнь мелких преступников. в то время и в том месте сплошь и рядом были профсоюзы и толпы, что заставляло меня думать, что каждый из них был уголовным авторитетом. Моему отцу приходилось расплачиваться с профсоюзами, чтобы избегать забастовок на его фабрике, и он видел в этом нормальное течение своего бизнеса и жизни. Я знал многих парней, которые тусовались каждый на своем углу, пытаясь жестко действовать и выглядеть. Я баловался мелкими преступлениями, такими как «одолжить» машину У моих родителей, когда мне было всего 15 лет, для увеселительной поездки, а затем вернуть ее на то же место. Несколько раз Я попадал в драки и мне изрядно доставалось. Но с самого начала Я знал, что меня не устраивает преступная жизнь. Если бы мне пришлось убегать от полицейских, У меня были бы крупные неприятности, потому как всякий раз, когда Я бежал, я, как правило, натыкался на стены.

И все же в старших классах Я продолжал ловко добиваться своего, преисполненный ощущения, словно нечто движет мною. Меня побуждал поиск путей обхода препятствий или движение напролом. Когда Я выяснил, что один ученик собирал список посещаемости, который отправлял учителям, а другой ребенок собирал список посещаемости, который шел в Комитет по вопросам образования, то Я смекнул, что передо мной предстала возможность. с тех пор всякий раз, когда Я хотел прогулять школу и пойти в бильярдную (где, естественно, Я не был хорошим игроком в бильярд), Я перехватывал эти списки и отмечал, что Я отсутствую в списках для учителей, Но присутствую в списках для Комитета по вопросам образования. Я очень гордился этим достижением.

Я окончил школу только благодаря Государственной дипломной экзаменационной комиссии штата Нью-Йорк и их стандартизированным тестам с несколькими вариантами ответов, которые позволили мне выжить. Например, в старших классах я увлекался биологией, Но учитель сообщил мне, что, если Я не получу отличной оценки по Государственному дипломному экзамену, то завалю учебный год. Перспектива не сдать биологию была невыносимой, поэтому Я до-

стал книги по подготовке к тестам и образцы тестов предыдущих лет и потратил целый день, записывая вопросы и ответы на карточках. и мой план сработал. Я сдал Государственный дипломный экзамен по биологии на сто процентов. Администраторы и преподаватели были озадачены тем, что Я смог хорошо справиться со стандартизированными тестами, при этом демонстрируя полный провал У остальных моих преподавателей.

Мне тоже показалось Это любопытным, поэтому Я изучил факторы касательно того, как мне удалось пройти этот тест. Во-первых, Я имел сильное желание. Я очень хотел сдать биологию, и это дало мне стимул, необходимый для учебы и обучения альтернативными средствами, несмотря на мою неспособность. Очевидно, что также крайне важными были и вопросы предыдущих лет. Почему? Потому что как только вы поймете ходы игры, вы сможете понять, как играть в эту игру. Но стандартизированные тесты также имели и несколько вариантов ответов, и каждый вопрос включал вероятность. Есть пять возможных ответов на каждый вопрос, и обычно два из них абсурдны. как только вы увидите их, вы можете уменьшить свои шансы с одного из пяти до одного из трех. Это намного лучше. Добавьте к этому мою подготовку, и вы увидите, что Я улучшил свои шансы еще больше. Управление шансами состояло в том, как Я сдал все свои Государственные дипломные экзамены и прошел среднюю школу. Именно так Я торгую и живу в настоящее время.

К счастью, У меня было несколько друзей, и у меня был талант смешить людей, Но Я был слишком стеснительным, чтобы использовать его до выпускного класса. Я хорошо помню тот момент, когда наша компания пошла тусоваться к дому нашей подруги. Она жила в очень богатом районе города, в крутом доме с баскетбольным кольцом на подъездной дорожке. Пока Я стоял там, Я выкинул несколько шуток и заметил, что они вызвали У моих друзей смех. Внезапно меня понесло и Я начал шутить и рассказывать разные истории, одну за другой, и все слушали. Я был главной фигурой в этой толпе, потому что когда Я замолкал, они тоже замолкали. Они слушали меня, затаив дыхание. Откровение. Всё Это время, пока мы разговаривали, Я дер-

жал в руках баскетбольный мяч. Внезапно Я бросил его назад над своей головой. Мяч со свистом попал прямо в сетку. Это было настоящее чудо! Все были в шоке не меньше меня самого. Теперь Я понимал, что даже при наличии моих ограничений У меня были способы добиться успеха. Были способы, которые Я мог применить в своей жизни. Видите ли, мы все можем найти уверенность где-то и в чем-то. Но мы должны стать участниками игры и продолжать свои попытки.

Мои достижения в средней школе (очень короткий список):

- ***в конце концов я ее окончил;***
- ***Избежал возможности присоединиться к местной толпе.***

Около 57 лет спустя Я снова шокировал своих одноклассников, когда вернулся на место своих преступлений в средней школе Джеймса Мэдисона. Наша альма-матер, расположенная в районе Флэтбуш в Бруклине, давно славилась своими известными в масштабе всей страны выпускниками, в частности судьей Верховного суда Рут Буйдер Гинзберг, автором-исполнителем Кэрол Кинг, актером Мартином Ландау, сенатором Чаком Шумером и кандидатом в президенты сенатором Берни Сандерсом (который был в параллельном классе, хотя Я его не знал). Средняя школа Мэдисона отдает дань уважения этим выдающимся выпускникам, фотографии которых висят на Доске почета. Я бы никогда и не подумал увидеть себя там, если бы не мой давний друг Говард Фридман, который считал, что Я тоже достоин быть в их числе, поэтому он прислал им стопку статей о моих инвестиционных успехах и благотворительности вместе с запиской, в которой рекомендовал меня. Я обязан ему этой чести. Это был замечательный момент. Я уверен, что моя мама рассмеялась бы (и, может быть, даже заплакала), увидев, как меня, Ларри Хайта, торжественно добавили на Доску почета в 2016 году за мою благотворительную деятельность, а также за мой успех в трейдинге. Когда мой одноклассник Арни услышал об этом, он не поверил своим глазам: «Ларри Хайт? вы издеваетесь? он же натыкался на стены!».

Найдите свои недостатки и спокойно относитесь к своим неудачам

Почему Я хвастаюсь своими неудачами? Потому что неудача стала моим преимуществом и сделала из меня отличного трейдера, и то же самое она может сделать и для вас. Позвольте мне повторить это: **неудача была моим преимуществом.**

Люди не хотят принимать свою склонность совершать ошибки. Но когда вы потерпели столь же сильную неудачу, как и я, вы понимаете и начинаете признавать, что иногда вы становитесь на путь достижения успеха. Такое мышление откроет вам новый мир в трейдинге и в жизни. Неудача – Это всего лишь одно действие, одно дискретное действие. Я к этому привык, и это позволило мне как можно быстрее перейти к следующему действию. Мне всё равно, кто вы и чем вы занимаетесь – вы можете улучшить свои показатели, зная, что вы склонны совершать ошибки, и научившись с этим жить. Я так часто терпел неудачи, и мои ошибки были настолько серьезными, что Я научился примиряться с ними как с должными.

Подумайте о свиданиях. Барбара Буш сказала, что вышла замуж за первого мальчика, которого она когда-либо целовала; ну, так ей повезло. Большинству же людей приходится целовать много лягушек, прежде чем они найдут своего принца или принцессу и поженятся. Это просто жизнь. вы же не прекращаете поиски своей любимой только потому, что У вас было несколько неудачных свиданий. Мы должны потерпеть неудачу в любви, прежде чем мы добьемся успеха. Любовь – не игра совершенства, Это один из шансов.

Для того, чтобы быть серьезным трейдером или игроком в какой-либо игре, вам нужно иметь определенный тип нервов. вы должны смотреть на цифры и знать, что вы делаете ставку. по своему определению, «ставка» означает, что шансы могут не сработать в вашу пользу. Ставки – Это решения, принимаемые в условиях неопределенности. Даже если У вас есть шансы 100:1, У вас по-прежнему имеется шанс в 1% против вас. Чтобы проверить это, Я имел дело с тысячами

карточных комбинаций в блэкджеке, и вот что Я узнал: как только вы понимаете свою возможность неудачи – то есть бывают моменты, когда вы не можете выиграть – вы знаете, когда сбросить карты и перейти к следующей раздаче. вы будете делать Это быстрее других, кто слишком долго остается в игре в надежде, что их проигрышная ставка изменится к лучшему.

Это привело меня к определению хорошей ставки, когда вы можете взять в разы больше того, чем рискуете, и плохой ставки, когда вы теряете больше, чем вы можете взять.

Так много планов самоусовершенствования учат вас попыткам изменить себя. Но Я думаю, что вы должны работать с тем, что У вас есть. Вам выпала карточная комбинация – хорошая или плохая. Разыграйте карты, которые вам сдали. Изучите свои недостатки и примите их, потому что Это то, кем вы являетесь. вы можете изменить цвет ваших волос. вы можете носить тонированные линзы, чтобы изменить цвет глаз, Но вы не измените самого себя или свою ДНК. Я просто призываю вас знать, кем вы являетесь. Любой, кто честен сам с собой, может потратить час на определение своих настоящих недостатков. Будьте таким человеком.

Еще одним преимуществом неудачи является то, что вы узнаете, что не работает. Тот факт, что вы потерпели неудачу, не означает, что то или иное конкретное действие никогда не сработает в будущем – оно лишь не сработало в этот раз. Если вы поймете, почему, то будете на два шага впереди в следующей игре, следующей раздаче или следующем событии.

Мне нравится этот пример моего мышления в действии: будучи матерью-одиночкой, страдающей депрессией, Джоан Роулинг из всех сил пыталась писать свой первый роман о Гарри Поттере по ночам, пока ее дети спали. Ей потребовалось шесть лет работы и множество отбраковок, прежде чем она получила контракт на написание книги, которая сделала ее автором одного из бестселлеров всех времен.

в 2008 году она выступила с напутственной речью в выпускном классе Гарвардского университета:

Так почему Я говорю о преимуществах неудачи? Просто потому, что неудача означала избавление от несущественного. Я перестала притворяться, что являюсь кем-то иным, а не тем, кто я есть на самом деле, и начала направлять всю свою энергию на завершение единственной работы, которая имела для меня значение. Если бы Я действительно преуспела в чем-то другом, Я бы никогда не нашла решимости добиться успеха на той арене, которой, как мне казалось, Я действительно принадлежала. Меня отпустили на волю.

Вскоре после этого я выступил с речью на подобную тему для гораздо менее успешных учеников – не для тех, кто окончил школу Лиги Плюща и показал выдающиеся результаты, а для менее удачливых детей, посещавших специальные учебные занятия в средней школе Эдварда Р. Мерроу в районе Мидвуд, Бруклин. Вот некоторые из истин, которыми Я поделился с ними:

Когда Я был ребенком, были времена, когда Я подумывал о самоубийстве. Никто не знал, через что Я прошел. ты думаешь, что ты болван. Но ты не болван. и то, через что ты проходишь, очень похоже на ад.

Люди одни за другими разочаровываются в вас. в моем случае Я испытывал трудности с чтением книг, потому что Я плохо видел и страдал дислексией. Но у меня было отличное воображение... Вам не нужно видеть, есть ли У вас воображение. Это, по сути, вы же сами изнутри.

Я должен был думать сам за себя, иначе все вокруг собирались выбросить меня в мусорное ведро и ставили на мне крест. Я знал, что если Я собираюсь выжить, то должен рискнуть, чтобы меня не уничтожили. Я знал, что должен всё обдумать, но не мог сделать Это с помощью ручки и бумаги, поэтому Я научился тренировать свой ум.

Вы тоже можете тренировать свой ум. У вас должна быть цель, потому что цели упрощают жизнь. и упрощение жизни – Это ключ к победе.

Часть тренировки ума развивала «предположение об ошибочности» не только в моей торговле, Но и в каждом возможном жизненном решении. Разработка ваших собственных предположений об ошибочности и тренировка умственных мышц, необходимых для оценки вероятности ошибочности, даст вам гораздо больше шансов принимать правильные решения («правильность»). Смотрите: вы являетесь человеком, а люди склонны совершать ошибки. Сколько раз Я наблюдал, как люди с мегавысоким уровнем IQ совершают массу ошибок, потому что они так привыкли не замечать своих ошибок или даже представить хоть на миг, что могут быть неправы. Я не был в числе той сотни, кто получил элитное образование, мне не внушали идеи об ожидании совершенства. с самого начала Я видел, что даже в лучших американских школах вас не обучают тому, как принимать самые важные решения в вашей жизни – такие, в которых нет простого ответа, прав ты или нет. Все школы, ребята, имеют один и тот же недостаток: по окончании учебы мы так ничего и не узнаём об этом. Поразительно, не так ли?

Найдите, что вам нужно и что вы хотите

Как только вы будете знать, кем вы являетесь, вы будете знать, что вы можете сделать и что уже сделали, на что вы способны и где можете потерпеть неудачу. и это только начало. Далее вам нужно знать, чего вы хотите. Я не могу особо подчеркнуть, насколько важно знать, чего вы хотите, и насколько важно ставить цель на ближайший месяц, год и на свою жизнь. Это зависит от того, какую цель вы ставите перед собой. Если вы не ставите перед собой цели – вы не получаете результат. и мне нужно было добиться успеха – моей целью было достижение успеха. Потребность – Это крайне мощная сила, потому что из своих потребностей вы устанавливаете желания и цели.

Оцените, что вам нужно, и будьте на 100% честными с самим собой, а затем решите, чего вы хотите – ваше желание должно быть максимально большим, насколько вы можете себе представить.

Успешные люди знают, чего хотят, и разделяют страсть к целям. Я говорю молодым людям записывать свои цели. Но Это также важно и для всех нас. Составьте список из 5 или 10 целей на всю жизнь, затем положите его в ящик и вернитесь к нему через пару недель. Откорректируйте его. Сузьте это. Затем расставьте ваши приоритеты. Теперь вы начинаете видеть, как работает моя система.

Вперед! Но помните, что Это нелегко. Человеческая природа устроена таким образом, чтобы избегать постановки целей, потому что цели заставляют нас примирить конфликтующие желания. Разработка целей и их написание заставляют нас прекратить смотреть Netflix или играть с новейшим iPhone. вы должны продолжать совершать данный процесс, о котором Я говорю, иначе вы потерпите фиаско. Моя цель разбогатеть на протяжении нескольких лет противоречила моей цели спать до полудня и не носить костюм и галстук на работу. и да, Я почти забыл: не приходить на работу вообще, если не хочу. в конечном счете понимание степени, в которой мои цели вступали в противоречие друг с другом, дало мне средство для их согласования, как вы уже сами видите в моей истории.

Установив свои цели, спросите себя – есть ли У вас желание и необходимость в их достижении. Если да, то вам повезло: Это намного упростит вашу жизнь по сравнению с жизнями других людей. Наличие четко поставленной цели в виде маяка означает, что вы можете делать выбор в зависимости от того, что вы действительно хотите в долгосрочной перспективе. При каждом выборе вы будете знать, приближаетесь ли вы к своей цели или же отдаляетесь от нее. Найдите свое желание и стремление. Сосредоточьтесь на них, словно от этого зависит вся ваша жизнь, потому что Это действительно так.

Когда Я столкнулся с инвестициями, то понял, что нашел работу своей жизни. Почему? Инвестиции предлагали путь к богатству, и, если

вы помните, моя цель состояла в том, чтобы стать богатым. Кроме того, инвестирование сопряжено с трудностями, вы встречаете интересных людей, Но рынкам наплевать, откуда вы пришли, способны ли вы к обучению или У вас плохое зрение; рынкам всё равно, черный вы, белый или еврей, худой вы или толстый, гей вы или человек нормальной ориентации. Рынок не судит тебя. Сказали ли вы что-то лишнее, как мы могли бы сказать на углу Бруклинской улицы? Рынку наплевать на вас. Но взамен – и в этом золотая правда – вы можете разбогатеть, и при этом вы ничего не будете должны рынку. Я люблю инвестировать, потому что здесь речь идет об истине, и Я нашел то место, где Я могу быть самым собой. и оказалось, что Это хорошо. Я хотел быть богатым, и Я стал богатым. Но у меня также была хорошая жизнь и много радости на своем пути. Если вы тренируете свои мысли, значит, вы тоже можете. Возможно, по моей логике вы заработаете миллиард долларов (не очень большие шансы для этого) или только миллион долларов (здесь гораздо больше шансов), Но мои идеи, мои нажитые непосильным трудом уроки – Это то, с чего мы все начинали.

2. Найдите игру, которую вы любите: мое обучение трейдингу

Будучи молодым человеком, Я не знал, как буду содержать себя, свою будущую семью или своих родителей, которые ожидали, что Я позабочусь о них в старости (позже Я сказал отцу, что Это была очень плохая ставка, исходя из того, что Я знал в то время). Когда Я окончил среднюю школу, У меня не было абсолютно никакой причины поступать в колледж. Мне казалось, что Я не пробуду там слишком долго, Но мои родители (мать) вдолбили мне Это в голову, поэтому Я попытался. Я начал в маленьком колледже и вскоре решил, что он не для меня. Я вернулся в Нью-Йорк и прошел несколько курсов, сначала в университете Пейс, а затем в Новой школе, но, похоже, ничего не изменилось. Я просто не видел в этом ничего хорошего. и всё же Я старался ради своих родителей.

В колонке «Без сожалений»

Было время, когда Джордж Линкольн Рокуэлл, глава американской нацистской партии, проводил митинг в Нью-Йорке. Я подумал про себя: «Я не позволю этому парню говорить об убийстве евреев в моем городе». в то время мне было 19-20 лет.

Я организовал группу друзей, которые были в армии и морской пехоте. Мы пошли на Это мероприятие и вошли в близлежащий продуктовый магазин.

Я спросил владельца магазина: «Сколько стоит купить все помидоры в вашем магазине?».

Он выглядел озадаченным, глядя на меня и моих крепких друзей. Вероятно, никто никогда не интересовался раньше покупкой всех помидоров. он назвал мне свою цену, и Я согласился.

К тому времени на улице вокруг Рокуэлла, который устроился на высокой платформе, собралась большая толпа. Казалось, что более половины окружающих его людей – евреи, которые были в ярости (Нью-Йорк не был хорошим местом для проведения нацистского митинга, но, возможно, его целью было вызвать возмущение и привлечь внимание). Мы начали бросать в него помидоры. Другие люди делали то же самое. Рокуэлл продолжал говорить, увертываясь от летящих в него помидоров. Мы усложнили его выступление, дав ему понять, что он здесь нежеланный гость.

Когда Я потянулся к сумке за последним помидором, в этот момент к нему также потянулся еще кое-кто. Я посмотрел на этого молодого парня, которого не знал. Позже Я узнал, что он был поляком, даже не евреем, и он не знал, зачем он вообще пришел на тот митинг, Но он боролся со мной за последний помидор. Между нами завязалась небольшая драка – пришел полицейский, схватил нас двоих и одного из моих приятелей и швырнул нас в багажник автофургона вместе со всеми правонарушителями – они в основном были евреями, которые делали

то же самое, включая некоторых старших парней, которые воевали против Гитлера во Второй мировой войне. Наконец, нас привезли в полицейский участок и выдвинули обвинение. Поскольку с нами был польский молодой парень, нас отправили в суд по делам несовершеннолетних, и нас вытащил оттуда адвокат моего отца.

В целом, Это сопротивление было маленьким делом. Но Я вспоминаю всё Это трогательно: бросание помидоров в этого нациста и драку с молодым польским парнем за последний помидор. Я приобщаю Это под колонку «Без сожалений». Без сомнения, У вас тоже есть несколько подобных моментов, которые вы можете воскресить в своей памяти, чтобы укрепить свое мужество, когда придет время сделать (умную) ставку в вашей жизни.

Я по-прежнему имел четкую цель – стать очень богатым, Но у меня был серьезный недостаток: Я не хотел крайне усердно работать и не хотел делать ничего вопреки своим желаниям. Это была дилемма: быть уверенным в том, что я буду накапливать свое состояние, при этом учитывая тот факт, что Я не хочу появляться там, где не имею желания быть.

В то же время мне нужны были деньги, чтобы выжить. Когда отец моего друга – парень с хорошими связями в профсоюзе художников – предложил моей компании возможность заработать немного денег, Я ухватился за этот шанс. он объяснил, что застройщики спешат переоборудовать и арендовать квартиры в Гринвич-Виллидж и Сохо до принятия нового закона, ограничивающего максимальную арендную плату, которую они могут взимать, – любая же квартира, сданная в аренду до установленного срока, будет оформлена в соответствии со старыми условиями более высокой арендной платы. Неудивительно, что началась спешка. Представитель профсоюза привел нас к большому зданию, где квартиры были почти готовы к сдаче в эксплуатацию за исключением одного последнего этапа: чистки от лишней штукатурки и покраски дверных коробок, что нужно было вы-

полнить, предварительно сняв стальную дверь с деревянной обшивкой. за каждую сделанную квартиру застройщики платили нам три доллара. Я попытался очистить пару дверных рам и сразу же понял, насколько ужасна Эта работа.

Внезапно У меня возникла идея, и Я спросил своего друга, не могли бы мы прокатиться на его машине до Бауэри. в шестидесятых годах на этой печально известной улице практически на каждом углу стояли (и спали) бездомные. Я обошел вокруг, спрашивая, кто хочет зарабатывать несколько долларов, и предложил им встретиться со мной в этом здании в Гринвич-Виллидж. Я был шокирован, когда на самом деле туда явились несколько парней. Я предложил им по два доллара за каждую квартиру, купил им скребки и показал им принцип работы. Они были рады возможности работать. Большую часть лета мы выполняли эту работу. Каждый член моей команды зарабатывал по два доллара за дверной проем, а Я зарабатывал один доллар – 50-процентную наценку.

К сентябрю мои друзья, которые очень усердно занимались чисткой и покраской в жару, заработали по несколько сотен долларов каждый. Я же, который вообще не работал, получил почти тысячу долларов. Это был мой первый реальный опыт получения значительной прибыли при задействовании незначительных усилий. Я был в восторге. Разошлась молва, ребята из местного профсоюза были впечатлены моими навыками и предложили мне еще несколько других проектов. Кстати, меня снова манила преступная жизнь, Но Я сильно подозревал, что Это может очень плохо закончиться.

В то время моим единственным настоящим профессиональным интересом было актерство. в процессе того, как Я вырастал, Я стал настолько хорош в инсценировках, что приходил в хорошее расположение духа, наслаждаясь искусством играть ту или иную роль на сцене. Кроме того, как Я уже упоминал, Я был в некотором роде юмористом. Так Я начал ходить на прослушивания, делать эстрадные комедии и импровизировать в небольших клубах в Гринвич-Виллидж. Актерство импонировало мне, поскольку У меня не было других реальных навы-

ков. Люди в шоу-бизнесе зарабатывают много денег, не так ли? Я хотел попытать удачи, Но меня преследовали традиционные занятия.

Я продолжал прикладывать немалые усилия для окончания колледжа. к тому времени Я был зачислен в единственный университет, который еще как-то принимал меня – Нью-Йоркский университет, факультет коммерции. Я не питал никакого интереса к бизнесу, Но сотрудник приемной комиссии дал мне понять, что Я могу посещать курсы литературного творчества и актерского мастерства, если исполню минимальное требование: окончу пять бизнес-курсов для получения высшего образования. Я так и сделал. в перерывах между занятиями Я продолжал появляться на прослушиваниях, надеясь на свой большой успех. Кино было там, где были деньги, поэтому Я написал пару сценариев с партнером (я никогда не смог бы самостоятельно написать целый сценарий), и мы даже продали их. Но мои фильмы так и не увенчались успехом.

Первые уроки карьеры от трейдера, который никогда не ходил в школу бизнеса:

- ***Прибыль – Это остаток от платежей, совершаемых другими людьми, которые платят вам за работу, которую вы не выполняли;***
- ***Ключом к пониманию поведения вашего оппонента является мотив;***
- ***Там, где вам не хватает денег, ищите кредитное плечо;***
- ***Обращайте внимание на того, кто не смеется, когда смеются все остальные.***

Когда я наконец получил роль в нескольких эпизодах фильма, Я ощутил глубокое разочарование. Оказалось, что съемки фильмов были довольно жесткими и утомительными. Мы сняли эпизод, Но потом кто-то обнаружил, что солнечный прожектор сместился в неправильное место, поэтому нам пришлось снимать его снова и снова. После этого еще что-то пошло не так, и нам пришлось делать еще один дубль, а потом еще и еще. Это было так утомительно... Я любил спон-

танность импровизации, Но процесс съемок фильма был не для меня. и если Я не собирался быть кинозвездой, то зачем мне тогда всё это?

Это был конец моей актерской карьеры. Я получил потери, Но также взял и некоторую прибыль. Во время моей работы в качестве актера Я изучал метод актерского мастерства, что, возможно, было лучшим, что Я когда-либо изучал в своей жизни. Я говорю о стиле актерского мастерства, которым прославился Ли Страсберг в своей актерской студии в Нью-Йорке в 1950-х годах. Метод актерского мастерства побуждает актеров исследовать внутреннюю эмоциональную жизнь своих персонажей. Это означает понимание целей вашего персонажа и того, какие шаги он предпримет к достижению этих целей. по сути, вживание в роль учит вас воспринимать мотивы других людей, и с тех пор Я использовал эту технику, чтобы сообщать о своих инвестиционных и торговых решениях. Почему? Потому что финансовыми рынками движет человеческая природа, то есть наш примитивный ящеричный мозг. Наши стремления, потребности, жадность, страх, амбиции и креативность создают движущие силы предложения, спроса, трендов, подъемов и спадов сейчас и всегда будут создавать их на протяжении всей истории.

В то время, однако, самым неотложным вопросом был «что бы Я сделал, чтобы заработать большие деньги сейчас, когда моя актерская карьера закончилась, так и не успев начаться?». Мне нужно было найти нечто еще, Но Я не знал, что.

Это «нечто еще» застало меня врасплох однажды на уроке финансов, когда профессор – маленький, аккуратно одетый парень из Коннектикута с большим чувством юмора – объяснял различные финансовые инструменты. он описывал акции и облигации с обычным почтением, которое можно ожидать от профессора по бизнесу. Затем он добрался до товарного фьючерса. Для заурядного читателя, который, возможно, не знает этого термина, Я поясню: сырьевые товары – Это сельскохозяйственные продукты, топливо и металлы, которые продаются по всему миру и превращаются в продукты питания, энергию, одежду и миллионы других вещей. Покупая акции, вы на самом

деле становитесь совладельцем части компании. Но поскольку не совсем удобно покупать огромные бочки с маслом, кукурузой, какао или сахаром и хранить их в своем гараже до тех пор, пока вы не захотите их продать, трейдеры сырьевыми товарами получают доступ к этим рынкам, покупая и продавая фьючерсные контракты. по сути, они торгуют ставками на будущие цены. Многие тогда и сейчас думают, что Это очень рискованно, даже если они понятия не имеют о тонкостях всего этого.

Мой профессор сказал, что рынок сырьевых товаров является самым сумасшедшим рынком из всех, потому что вы можете торговать, применяя огромное кредитное плечо – то есть заемные денежные средства; иногда вам требуется всего лишь 5% от общего объема торговли наличными.

В этот момент мой мозг проснулся. Неужели Я только что услышал, что, как он сказал, имея на маргинальном счете всего лишь 500 долларов, вы могли бы торговать товарами на 10 000 долларов? Это казалось слишком хорошо, чтобы быть правдой.

Очевидно, мой профессор так не думал. он рассматривал товарно-сырьевой рынок как абсурдное количество риска. «Эти люди торгуют с 5-процентной маржой, и большинство из них занимают даже и это», – сказал он недоверчиво. Весь класс засмеялся, кроме одного человека, который позже стал мультимиллионером. Это был я. Я подумал, что эти сумасшедшие трейдеры оказались довольно умными. Они могли заключать огромные сделки с относительно дешевыми кредитами, вкладывая лишь небольшую часть денег. что в этом такого смешного? Возможность делать ставки с деньгами, которые не принадлежали тебе, казалась блестящей идеей. Кроме того, каждый день ваш 5-процентный депозит оставался на маргинальном счете, он учитывался в казначейских обязательствах США. Если бы казначейские обязательства платили 3 процента, то реальная стоимость моего маргинального депозита была бы не 5 процентов, а всего лишь 2. Это были очень дешевые деньги. и могу ли Я сказать, что Это откровение было не причудливой математикой, а простым подсчетом

(помните, Я еще в раннем возрасте обнаружил, что Это было одним из моих навыков)? Подсчет – Это то, что Я крайне рекомендую, когда вы хотите изменить шансы в вашу пользу.

Мне было ясно, что в товарах вам не нужно быть властелином целой империи. вы можете быть никем из Шипсхед-Бэй, занимать деньги по очень низкой цене и оборачивать одну транзакцию за другой. Мне показалось Это умным.

Я также понял, что мой учитель действительно не понимает разницы в уровне риска между размещением ваших денег в одном товаре и хранением портфеля из двадцати. Если одна ставка понизится на 5 процентов, то гораздо менее вероятно, что на эти же 5 процентов понизятся и все 20 ставок в портфеле.

Я начал изучать всё, что только мог, о товарных фьючерсах. Большинство людей полагало, что Эта торговля была подвержена опасной волатильности. Спустя много лет Я узнал из собственного тестирования и анализа данных, что со временем сырьевые товары становятся не более рискованными, чем акции. Тем не менее, Это правда, что товары подвержены особой волатильности, которая, кажется, вызывает У некоторых людей страх. Во-первых, погодные условия оказывают сильное влияние на многие сельскохозяйственные товары. Сильные заморозки поздней весной могут уничтожить урожай в этом сезоне и привести к резкому повышению цен. Теперь добавьте к этому геополитику: поскольку сырье выращивается и добывается во всем мире, на рост или падение цен могут оказывать влияние войны, насилие, тарифы, проблемы с транспортировкой и правительственные субсидии. Трейдера зарабатывают деньги, размышляя об этих ценовых изменениях. Если они думают, что цена будет расти, то будут открывать длинную позицию, то есть покупать по низкой цене и продавать по более высокой. Если они думают, что цена будет понижаться, они будут открывать короткую позицию – Это означает, что они одалживают определенное количество товара сейчас, а возвращают товар позже, когда он будет стоить дешевле, и они смогут заработать

на разнице. И, конечно же, Я повторяю – красота этого в том, что вы можете совершить эти сделки с помощью кредитного плеча.

В «Гамлете» персонаж Полоний говорит своему сыну: «Не будь ни заемщиком, ни кредитором». Возможно, Шекспир был гением, Но Я знал, что Это плохой совет. Представители деловых кругов должны брать кредиты. Почему? Потому что тогда У вас будут деньги, и вы сможете использовать Это кредитное плечо в своих интересах. Да, Я понимаю, что слово «кредитное плечо» пугает людей, особенно в трейдинге, потому что, если вы потеряете свою рубашку, они придут и заберут всё, что вы должны – Это называется двумя страшными словами «маржин-колл».

Но что, если вы могли бы играть в игру так, как хотите, и рисковать только тем, что можете позволить себе потерять? и что, если вы минимизировали свой риск, сделав 20 маленьких ставок, вместо того, чтобы вложить все свои средства в одну или две? Какова вероятность того, что все ваши 20 ставок одновременно пойдут в убыток? Довольно небольшая. а что, если вы быстро сократите свои потери, как только котировки начнут падать, чтобы вы не рисковали большим, чем хотите? Эти идеи в конечном итоге станут основой инвестиционного подхода, который принес мне миллионы. Но в то время Я только начинал понимать игру.

У меня было еще одно ключевое представление о рынках из моих студенческих лет. Одно время в колледже Я вел бизнес с еще одним парнем, который продавал курсовые работы. Я заполучил пару успешных курсовых работ, переиграл вступительные заявления и результаты и подтасовал материал. Многие из учеников, которых Я знал, посещали одни и те же занятия, и Я заметил, что У одних учителей этот ученик получал высокую оценку, а У других низкую по тем же самым работам. Почему один человек получал более высокую оценку, чем другой? Я пришел к выводу, что учителя невнимательно читают их работы, и что на оценки также оказывали влияние и отношения учителя с учеником. Я понял, что на рынке «оценок» существует предвзятость. Это не был эффективный рынок. в скором вре-

мени Я узнаю, что эффективных рынков не существует вообще, и их никогда не будет, пока люди, одержимые жадностью и страхом, играют в игру перетягивания каната (позже в этой книге Я предоставляю вам более детальную информацию о мифе об эффективных рынках).

Получив прозрение о рынках и трейдинге, Я нашел свою цель. Я хотел быть трейдером на этих диких рынках. Но Я понятия не имел, как стать участником этой игры. Поэтому после того, как Я закончил колледж (наконец-то, после шести лет не очень больших усилий), Я нашел работу музыкального промоутера, чтобы зарабатывать деньги. Я представлял группы и тусовался в разных рок-клубах. Однажды ночью в 1964 году Я даже встретил менеджера Битлз Брайана Эпштейна в рок-клубе в Ист-Виллидж. Мне нравился Эпштейн, и Я никогда его не забуду. У нас было много общего: он был евреем из рабочего класса и вырос с отцом, который держал магазин. Эпштейн сказал, что он сделал ставку на «Битлз», потому что он не собирается разоряться, продвигая «Битлз» – группу, которая уже захватила музыкальную сцену в Ливерпуле и Великобритании. Но если они прославятся на международном уровне, У него будет шанс сорвать большой куш. Лучшее в этом было то, что если У него что-то не получалось, он всегда имел запасной план (у вас всегда должен быть запасной план). У его отца был магазин грампластинок в своей стране, приносящий хороший доход, и он всегда мог вернуться и устроиться к нему на работу. Конечно, его ставка окупилась очень сильно, но, к сожалению, Это продолжалось недолго. Возможно, он довольно хорошо справлялся со своими карьерными рисками, Но он слишком рисковал, совмещая наркотики с алкоголем. в 1967 году в возрасте 32 лет он был найден мертвым от случайной передозировки наркотиков. Его смерть очень опечалила меня. Это было убедительным доказательством того, что вы должны подвергаться разумным рискам – рисковать же своей жизнью было определено неразумно.

Моя карьера рок-промоутера длилась недолго. в один из выходных состоялись три отдельные съемки в клубах, где Я руководил группами,

и в результате один из моих лучших музыкантов уволился. Это была большая потеря, и Я понял, что музыкальный бизнес – Это слишком большой риск, который Я не мог контролировать. Тогда Я решил, что пришло время осуществить мою мечту в трейдинге. как Я уже сказал, Я понятия не имел, как Это сделать, Но знал, что мне нужно было воспользоваться этим шансом прямо сейчас как можно быстрее.

В 1968 году мне представился этот шанс, когда меня наняли в брокерский дом Edwards & Hanley. Я был скромным офисным сотрудником, принимавшим ордера по акциям (я не слишком хорошо разбирался в этом). Однажды Я вызвался помыть машину босса. И в конце концов они повысили меня до должности брокера, поскольку полагали, что Я буду хорош в продажах. Они оказались правы. Я продавал акции, и у меня Это хорошо получалось. Но мне нисколько Это не нравилось. Эти парни были просто биржевыми маклерами в Edwards & Hanley, которые ходили в лучшие школы и носили лучшую обувь. Это грубо, Но Я видел слишком много предложений и звонков, в которых они преувеличивали будущие возвраты от инвестиций, скрывали плохую информацию, а порой и несли полный бред.

Откуда Я действительно знал, что Это не для меня? Я понял Это в мой первый день, когда в разговоре с клиентом Я применил фразу «хорошая ставка». Я никогда не забуду своего краснолицего управляющего директора, который высокомерно упрекнул меня, задыхаясь. «Мы не делаем ставок в Edwards & Hanley, – сказал он. – Мы не работаем в казино!»

Я использовал свои актерские способности, притворяясь, что понял его. Но Я пошел домой и решил разобраться, потому что его объяснение не умерило моего скептицизма. Я быстро понял, что термин «синие фишки» происходит из казино Монте-Карло, где синие фишки являются самыми дорогими. Отсюда и термин «акции синих фишек», который означает акции, дающие высокие дивиденды на рынке, – они предположительно являются самыми крупными и безопасными акциями, в которые вы можете инвестировать. Это подтвердило то, что Я подозревал всё время: игра на фондовом рынке подобна азарт-

ной игре, а азартная игра основана на шансах. Теперь, когда Я понял, что мой начальник неправ, вопрос стоял следующим образом: «Как Я могу поставить эти шансы в свою пользу и выиграть?».

Вскоре Я продавал акции в Edwards & Hanley, зарабатывая 40 или 50 тысяч в год, Но Я не хотел быть частью этой мистики Уолл-стрит, которая слишком часто была просто дымовой завесой потери денег. Я действительно не хотел иметь ни клиентов, ни начальников. и я, естественно, не хотел продавать. Вместо этого Я хотел потратить всю свою энергию на исследования и изучение своих инвестиционных идей, не принимая политических решений, находящихся под влиянием потребностей и желаний людей, которые, насколько Я могу судить, были в основном иррациональными.

Вскоре Я встретил трейдера по имени Джек Бойд, который постоянно зарабатывал деньги. Тогда большинство парней торговали фьючерсами на отдельных рынках сырьевых товаров. Трейдеры, которые работали с сахаром, не разговаривали с парнями, которые торговали пшеницей. Джек был единственным человеком, которого Я знал, который торговал на разных рынках, что мне понравилось. Поэтому Я попросил работу, и он согласился, предложив мне 20 тысяч в год. Мой отец думал, что Это была самая глупая вещь, которую он когда-либо слышал. Но мне было всё равно. Когда вы молоды, вы можете жить дома или же снимать комнату на пару с товарищем – Это не имеет значения, пока вы идете туда, куда вы хотите идти; туда, куда вам нужно идти.

Анализируя шансы

Я пошел работать на Джека Бойда в брокерскую фирму DuPont, Glore Forgan Inc. и начал совершенно новый процесс обучения. он не был весьма научным, Но у него был метод, который меня заинтересовал. Когда он видел, как что-то начинает двигаться, он шел в этом направлении. Когда Это шло не в правильном направлении – он выходил из рынка. он не называл себя трейдером, следовавшим за трен-

дом, Но на практике он применял главное правило трейдеров, следовавших за трендом: сокращайте свои убытки и позволяйте своей прибыли расти. Когда какой-то товар начинал снижаться в цене, он избавлялся от него без вопросов. Когда какой-то товар начинал повышаться в цене, он покупал его без вопросов. он контролировал свой риск, распределяя свои ставки. он порвал с типичной практикой специализации и торговал на многих рынках. Я подсчитал все его сделки и обнаружил, что он зарабатывал около 20 процентов в год. У него было много убыточных сделок, Но размер этих убытков был небольшим. и у него было мало прибыльных позиций, тем не менее, его прибыль достигала больших значений. Иногда только одна или две сделки составляли бóльшую часть его прибыли в этом году. Момент озарения!

Теперь Я знал, что хочу делать то, что делал Джек Бойд, Но с гораздо большей научной строгостью. Одна из вещей, которой Я доверяю больше всего в этом мире – Это научный метод, то есть проверка ваших предположений. Поэтому Я сел за кухонный стол и разложил на нем свои графики. Я хотел проверить свои идеи и использовать полученные результаты, чтобы разработать математически проверенные правила для определения того, когда следует открывать сделку на том или ином рынке и когда закрывать ее.

Поскольку Я не знал классической математики, то искал более простую модель для исследования. в конце концов я нашел знаменитую книгу Эдварда О. Торпа 1962 года «Обыграй дилера». Торп (профессор математики, впоследствии ставший трейдером) протестировал тысячи сценариев блэкджека и разработал систему подсчета карт, в которой каждый мог использовать основы вероятности и увеличить свои шансы на выигрыш. Торп провел год, управляя этими сценариями с помощью огромного компьютера размером с комнату в Массачусетском технологическом институте.

Я не мог работать на компьютере или поместить в него данные. Я не мог делать то, что не мог делать человек, страдающий дислексией. Но меня вдохновила идея работы Торпа с картами и вероятно-

стью. Я происходил из семьи карточных игроков и рос в семье, где всегда были колоды карт. Мои мама и папа, бывало, играли с семьями и друзьями. Смотрите, У меня, возможно, не было доступа к компьютеру, Но у меня была привязанность к картам и подсчету.

Мне было за двадцать, и было лето. Все ходили на пляж, Но вместо этого Я сидел дома как профессиональный шахматист, играющий в тысячи игр. Всё лето, когда У меня было свободное время, Я сдавал себе пасьянс «Лас-Вегас», в котором вы переворачиваете каждую карту вместо каждых трех. Я изучал вероятность и обнаружил, что при определенных обстоятельствах вы можете проиграть. Звучит просто, Я знаю, Но наберитесь терпения. Даже имея преимущество просмотра каждой карты (вместо каждых трех), Я всё равно мог проиграть. и даже когда Я давал себе все шансы на победу – даже нарушая правила, Я всё равно мог проиграть. Это действительно поразило меня. Я доказал себе, что проигрыш иногда неизбежен, даже если вы всё делаете правильно, потому что вы всегда предполагаете, что существует риск проигрыша. Я начал серьезно думать об этом. как Я мог подготовиться к неизбежному?

Четыре вида ставок

Большинство людей думают, что есть два вида ставок: хорошие и плохие.

Благодаря своему раннему опыту и другим исследованиям Я начал понимать, что на самом деле есть четыре вида ставок: хорошие ставки, плохие ставки, выигрышные ставки и проигрышные ставки. Большинство людей считают, что если вы проигрываете, то Это потому, что вы сделали плохую ставку, а если вы выигрываете – это потому, что вы сделали хорошую ставку. Но не тут-то было. Хорошие и плохие ставки относятся к шансам. а выигрышные и проигрышные ставки относятся к результату. вы не можете полностью контролировать результаты. Но вы можете точно контролировать две вещи. Шансы на ставку, которую вы принимаете, и риск, который вы принимаете.

Скажем, две идеально подходящие спортивные команды соревнуются друг с другом. Друг ставит вам доллар, что его команда выиграет. Если вы принимаете ее, то шансы на то, что ваша ставка выиграет, составят пятьдесят на пятьдесят. Потенциальный выигрыш составляет два доллара против риска в один доллар. Это хорошая ставка. Почему? Потому что вы твердо на 100% придерживаетесь своих денег. и вы можете потерять только один доллар. Можете ли вы позволить себе потерять один доллар? Можете ли вы рискнуть 10 долларами, чтобы заработать возможные 20 долларов? Возможно. Но как насчет ставки на миллион долларов с коэффициентом пятьдесят на пятьдесят? Большинство людей считают, что ставки с гораздо большими цифрами являются плохими и не стоят риска. Джеффу Безосу хорошо рисковать миллионом долларов, потому что его активы составляют 150 миллиардов долларов. Вот как вы думаете о ставках и коэффициентах.

Что, если Я положу доску на пол и скажу, что дам вам миллион долларов, если вы пройдете по ней? Это будет невероятно хорошей ставкой. Но что, если Я положу эту же доску на 50-й этаж между двумя зданиями в ветреный день в Манхэттене? Нужно ли еще что-либо говорить?

Если вы продолжаете делать хорошие ставки, то со временем, согласно закону больших чисел, она сработает в вашу пользу. Но вы никогда не должны забывать, что иногда вы всё равно будете проигрывать. Это просто законы вероятности в неопределенном мире, где не работает прогноз. И если Я знаю Это заранее, то Я готов поставить на кон только то, что могу позволить себе потерять.

Всегда помните: худшее, что может произойти – Это если вам повезет с плохой ставкой, и вы получите большую прибыль. Например, вы идете по улице, пристально глядя в свой мобильный телефон и игнорируя всё вокруг. Это плохая ставка. Поучитесь опыту У старого чудака, который плохо видит и пытается водить автомобиль. Но представляете? Вам повезло, и вас не распластали. на самом же деле вам не повезло, потому что именно так вы становитесь невосприимчивы к риску. и что дальше? Вы продолжаете бездумно идти,

пока не столкнетесь с автобусом. Если вы продолжаете делать плохие ставки, то со временем, согласно закону больших чисел, вы попадете в передрыгу. по сути, Это вероятность того, что вы никогда не учились в школе и не слышали о полезной эвристике, которую могли бы сейчас использовать.

Это простые и мощные концепции, которые вы можете применять в любой сфере жизни. Почему? Потому что каждый день мы делаем ставки на наше время и наши деньги, нашу энергию и нашу любовь. Какова вероятность того, что если вы отдадите кому-то свое время и энергию, то пожнете плоды счастливых продуктивных отношений? Сколько времени и энергии вы можете потерять? и на разных этапах вашей жизни ответы на все эти вопросы будут разными.

Во введении к этой книге Я сказал вам, что нужно принять участие в игре, а в следующей главе Я сказал, что вам нужно познать самого себя. Теперь Я призываю вас начать участие в игре, в которую вы хотите играть, и в идеале выбрать занятие, которое вы любите, потому что Это хорошая ставка на достижение успеха. Почему? Если вам весело, вы будете не против работать немного усерднее. и если вы любите то, что делаете – это уже не будет считаться работой. Мне повезло найти свой путь к трейдингу. Для меня выяснение того, как создавать вещи, которые приносили бы мне деньги, пока Я сплю, было очень веселым занятием. Мне Это настолько нравилось, что Я делал бы Это бесплатно.

3. Прорабатывая шансы: ваш временной интервал и интервал возможностей

В середине 1970-х Я перешел из фирмы Джека в товарный дом Hentz, Но Это не дало результатов, и Я решил сам уйти оттуда. Я начал с привлечения небольших средств и привлек нескольких инвесторов с объемом средств от 50 000 до 100 000 \$. Я сколотил из них несколько фондов, и они очень хорошо работали, что дало мне небольшой успешный опыт реализации проектов.

Но сделать следующий шаг было непросто. У меня не было громкого имени и не было больших связей, поэтому получить большие деньги в управление было сложно. Даже доказательств того, что Я могу удваивать деньги людей, было недостаточно. а когда Я упоминал слово «фьючерсы», люди думали, что на Это способны только маньяки. Кроме того, Я делал ставки на товарно-сырьевых рынках, и люди чувствовали, что Это еще более рискованно, независимо от того, насколько хорошо Я доказывал им математически, что на самом деле они менее рискованны по сравнению с фондовым рынком по причине своей диверсификации.

Я понял, что мне нужно предложить покупателям нечто, что поможет их приманить на рынки – что-то вроде уловки. Однажды Я взял 12-страничный буклет в местной брокерской фирме. в нем содержалась информация о налоговых последствиях торговли опционами. в те выходные Я был на Файер Айленд. Я оставил своих друзей и три часа сидел на пирсе, пытаясь читать и изучать это. Это заняло так много времени не только по причине моей дислексии, Но и по причине самого текста закона – всё ссылается на что-то другое. Когда Я прочитал его, то понял, что смогу создать партнерство, чтобы мои инвесторы могли конвертировать обычный доход в долгосрочный капитал в своих налоговых декларациях и сэкономить огромное количество денег. Это было еще тогда, когда самые высокие ставки подоходного налога для американцев достигали 70 процентов. а ставки налога на прирост капитала были намного-намного ниже. В частных случаях это могло быть списание со счета в соотношении четыре к одному, то есть вложение одного доллара в мой фонд позволило бы кому-то списать с доходных счетов четыре доллара. Я также видел способ менять категорию потерь: переводить их из категории потерь капитала в категорию обычных потерь, которые считались лучшими вычетами. и всё Это было абсолютно законно. Крупные финансовые фирмы всё время именно так и делали.

Я отнес эту концепцию своему адвокату Саймону Левину (шутка в том, что Я довольно хороший юрист по вопросам налогообложения). он изучил документы и подтвердил, что Это возможно; затем он про-

делал юридическую работу, чтобы реализовать всё Это на практике. Когда Я работал с Саймоном, один плюс один равнялось трём.

Это был важный поворотный момент для моей компании. Наше предложение было уникальным, и это очень стимулировало инвесторов приносить мне свой капитал. Этот трюк сработал. Вскоре У нас в управлении было 5 млн \$, а затем 10 млн \$, и другие фирмы пытались копировать нас.

В начале 1970-х годов торговля свиными грудинками – из которых потом, кстати, готовят бекон – достигала огромных объемов на рынке. Этот рынок только начал развиваться десять лет назад, когда упаковщики мяса выдвинули блестящую идею спрессовать свиные грудинки в измельченном виде в замороженные плиты весом в 40 000 фунтов (больше, чем некоторые дома). Свиноводство всегда было нестабильным бизнесом, Но теперь с помощью стандартизированной замороженной единицы мясоперерабатывающие предприятия могли хранить свои продукты в течение длительных периодов времени, лучше контролировать свои поставки и защищать себя от избытков и недостатков продукции. Для тех молодых читателей, которые не помнят, эти два слова «свиные грудинки» стали знаменитыми в фильме «Поменяться местами» (с Эдди Мерфи и Дэном Эйкройдом в главных ролях) и других местах в качестве крылатых слов о том, как работают товарно-сырьевые рынки.

Вскоре после того, как Я начал заниматься «свиными грудинками», Я заметил тенденцию: если вы покупали осенью и продавали в июле – вы зарабатывали деньги. ни один эксперт, которого Я спрашивал, не мог объяснить, почему. Я начал читать книги и исследования по производству мяса и узнал, что американцы потребляли большое количество бекона в течение лета по причине популярности обжаривания и, конечно же, приготовления трехслойных сэндвичей с беконом, салатом и томатом. Это объясняло возраставший спрос на них. Но Я также узнал, что летом сокращались поставки, потому что большое количество свиней погибало при перевозке в перегретых вагонах поезда. Если вы помните, Я не **смотрю на рынок**

и не говорю ему, что он должен делать – Я позволяю рынку говорить, что следует делать мне. Во всяком случае я всё тщательно проверил и приготовился реализовать эту торговую идею.

Проблема состояла в том, что У меня было очень мало денег. Поэтому Я выбрал объектно-процессуальную методологию – как и в случае с деньгами других людей. Я просил людей делать инвестиции. Помните, что У большинства людей нет времени или опыта, чтобы знать, как инвестировать, Но если вы сделали свою домашнюю работу и у вас есть продуманная идея с хорошими шансами в вашу пользу, вы можете убедить людей дать вам шанс и получите свой первый инвестиционный капитал. Этот путь используют очень многие начинающие бизнесмены, независимо от того, начинают ли они торговать на рынках или же открывают свой собственный бизнес. Парень обращается к сотне людей с просьбой помочь ему открыть свой первый ресторан. Семьдесят пять говорят ему «нет», а двадцать пять говорят «да». За пару десятилетий он построил сеть ресторанов на всем побережье. Этого бы не случилось, если бы У него не нашлось смелости просить людей об этих первоначальных инвестициях. Именно так Я и совершил свою первую большую сделку. Я собрал около 100 000 \$, отправившись к семье и друзьям и попросив их инвестировать в мою торговлю свиной грудинкой. Я сам поставил 10 процентов вперед и удержал с них 20 процентов за производительность. Это означало, что Я смог получить 30 процентов, вкладывая только 10 процентов денег. Мой план сработал. Я более чем удвоил наши деньги, а из них 100 000 \$ превратились в 250 000 \$ – Это была огромная сумма в то время. Такие сделки очень легко приходили мне в голову, потому что Я мог принимать тот факт, что Я мог совершить ошибку. Но Я также любил и скорость исполнения этой сделки. Я словно ставил в «Форд» двигатель от «Мерседес» и был впереди всех на старте.

Однако Я был потрясен, обнаружив, что не чувствовал большого счастья, зарабатывая все эти деньги. на самом деле я чувствовал большой страх. Всю жизнь мои возможности были ограничены инвалидностью.

Теперь же Я бросил вызов всем ожиданиям и выиграл. У меня больше не было оправданий в отношении того, что Я не был успешным. Но это и было корнем моей проблемы. Теперь Я чувствовал, как растут мои собственные ожидания и ожидания со стороны окружающих меня людей. Даже моя девушка в то время начала усиливать давление, говоря мне, что теперь У нас достаточно денег, чтобы пожениться (но Я не хотел этого делать). Я был просто не готов к успеху. Подозреваю, что Я боялся максимальной свободы. Когда вы в состоянии делать любые вещи, Это может сильно угнетать. Кого же вы теперь будете обвинять в своих ошибках? что делать, если выбор вам не нравится? Теперь вы должны создать свое собственное счастье. Не так сложно заработать деньги, Но как создать свое счастье? и это уже совсем другая история, к которой Я не был готов.

Поэтому, естественно, Я вышел и потерял всё, чего достиг. Как-то ко мне подошел коллега, который работал на рынке кукурузы, показал мне свой план крупной сделки и попытался заставить меня присоединиться к нему, сказав, что мы не можем упустить этот шанс. он владел многой информацией о кукурузе и, казалось, был на высоте, поэтому Я доверился его мнению и последовал за ним в этой сделке. Но он оказался неправ, а Я рискнул намного большим, чем имел.

Теоретически Эта сделка была хорошей, Но фактически повсеместные дожди стали причиной одного из самых больших урожаев кукурузы в истории, который вызвал рекордное падение спотовых цен на кукурузу. Засуха уничтожила бы большие участки урожая.

Я с ужасом наблюдал, как фьючерсы на кукурузу начали падать. с каждой минутой мои деньги таяли на глазах. Я использовал очень большое кредитное плечо и вложил в эту сделку больше денег, чем имел. Я знал, что если мой убыток будет слишком большим, я никогда не смогу возместить его.

Я был в таком отчаянии, что вышел из кабинета на лестничную клетку. И, несмотря на то, что Я еврей, а евреи не опускаются на колени, Я встал на колени и помолился: «Господи! Пожалуйста, не заведи

меня в долги, – умолял я. – Мне всё равно, если Я не заработаю в этой сделке. Просто вытащи, пожалуйста, меня из этой передрыги!». в этот момент куча парней из Швейцарии спускались по лестнице, они были поражены, увидев стоящего на коленях молодого человека в изящном костюме и молящегося. Должно быть, Я выглядел смешно. «Сэр, вам помочь?» – спросил один из них.

Я встал на ноги: «Спасибо, нет». Затем Я вернулся в офис, чтобы встретить свою судьбу.

Цены на кукурузу продемонстрировали значительную коррекцию, так что Я в конечном итоге вернулся на уровень безубыточности. Я понятия не имею, как Это случилось. Возможно, мне ответил Господь Бог или, возможно, Это была просто удача. Не важно. Эта сделка дала мне огромный опыт обучения. Во-первых, Я принял на веру совет парня, торговавшего кукурузой, не проводя собственных исследований. Но что еще более важно – это был огромный урок в плане риска. Я понял, что поставил на кон гораздо больше, чем мог позволить себе потерять. Я сделал ставку с учетом положительного эффекта (как Это обычно делают многие), а не наихудшего сценария. Я поклялся никогда больше этого не делать. Не забывайте урок номер один: **станьте участником игры**. вы не можете выиграть в лотерею, если не купите лотерейный билет. Но не менее важен урок номер два: **если вы потеряете все свои фишки, вы не сможете делать ставки**.

Резюме

- *Урок номер один: станьте участником игры;*
- *Урок номер два (не менее важный): не потеряйте все свои фишки, потому что тогда вы не сможете делать ставки.*

Спешат только дураки

После моей катастрофы с кукурузой Я никогда не хотел снова стоять на коленях. Я усвоил трудный урок о том, что Я должен уважать риск. Это означало, что Я должен уважать арифметику, а не молиться, пото-

му что мне было ясно, что успешная торговля основывается на шансах. Я хотел вычислить эти шансы, а затем проверить их с помощью различных стратегий инвестирования, чтобы выяснить, что́ может победить рынок. Моя цель заключалась в построении модели, основанной на вероятности.

Я искал ракурсы, которые могли бы увеличить шансы на успех в мою пользу. И таким образом я заинтересовался областью теории игр, которая, проще говоря, является изучением принятия стратегических решений. Теория игр использует математические модели для прогнозирования взаимодействия между игроками, которые действуют в рамках установленных правил. Предполагается, что все игроки будут действовать рационально и в своих интересах. Можно сказать, что теория игр существовала в той или иной форме с древних времен, когда генералы планировали свои сражения, Но эту теорию документально оформили в 1944 году, когда математик Джон фон Нейман и экономист Оскар Моргенштерн опубликовали свою книгу «Теория игр и экономическое поведение». с тех пор ученые и бизнесмены применяли теорию игр во всех возможных областях: философии, психологии, политике, автостраховании, браке, эволюционной биологии, гонке вооружений и, конечно же, в покере.

В начале 1970-х годов Я пошел в научную библиотеку Нью-Йоркского университета и прочитал как можно больше книг на эту тему. Моей целью было опубликовать статью, которая повысила бы мою репутацию и авторитет. Большинство книг, которые Я нашел, содержали высшую математику, в которую чем больше Я вникал, тем более непонятной она для меня становилась. Мне пришлось положиться на предисловия, которые подытоживали материал. Тем не менее, Я понимал, что хотел сказать: для того, чтобы принять правильное решение, вам нужно знать, где вы находитесь и каков ваш выбор. Я не был математиком, поэтому мне нужно было найти человека, который мог бы проверить мои идеи. Фактически, на протяжении всей моей карьеры мне всегда были нужны люди, которые выполняли бы количественный анализ, и специалисты в компьютерах, которые могли бы реализовать мои идеи. Поскольку в то время У меня не было денег, Я был рад разделить с кем-то свой кредит или дать кому-то часть своего заложенного имущества, нежели заплатить им деньги.

В 1972 году Я встретил Стива, молодого специалиста по количественному анализу, который только что окончил Университет им. Тафтса. Мы с ним опубликовали статью «Приложение к теории игр» в журнале «Сырьевые товары». Это стало довольно важным событием, потому что до нас еще никто не написал доказательства того, как можно применить теорию игр к торговле фьючерсами, и именно Это мы сделали.

Мы начали с цитирования Альберта Эйнштейна, который писал, что его специальная теория относительности была основана не на спекуляциях, а скорее на «желании привести физическую теорию в соответствие с наблюдаемыми фактами». Ключевыми словами здесь были «наблюдаемые факты». Мы хотели использовать этот подход для определения вероятности. в нашей статье мы объяснили Это следующим образом:

Мы рассматриваем набор наблюдаемых фактов или один факт, вслед за которым происходит событие. Затем мы подсчитываем общее количество случаев, когда произошли эти наблюдае-

мые факты, и делим их на количество случаев, когда эти факты сопровождалось событием. Вот как вычисляются вероятности.

Другими словами, если вы думаете, что рынок будет действовать определенным образом при определенных фактических условиях, протестируйте его тысячу раз, чтобы определить шансы.

Далее мы посчитали, что в играх всегда есть набор правил. Правила приносят пользу кому-то и определяют единственные доступные альтернативы. Например, когда карты были сброшены, вы не можете вернуться назад и посмотреть их. Таково правило. вы должны смотреть и помнить их по порядку. Другой пример: некоторые люди делают ход первыми, некоторые вторыми или последними и так далее. Каждая из этих позиций несет в себе определенные преимущества и недостатки. Одна вещь, которую люди не понимают, смотря на профессиональных спортсменов – Это то, насколько хорошо они знают эти правила и пытаются использовать их, чтобы получить преимущество на протяжении всех соревнований. и мы мыслили так же, как профессиональные спортсмены.

Затем происходили возможные ходы. Теория игр показала, что У вас есть три варианта: колл (принятие ставки), райз (поднятие ставки) или фолд (отказ от ставки). Если предположить, что вы контролировали эти варианты, каковы ваши шансы на выигрыш в каждом из этих вариантов?

Суть нашей статьи заключалась в следующем: принимая во внимание (1) наблюдаемые факты, (2) правила игры и (3) три доступных варианта (колл, рейз или фолд), вы получаете возможность выбирать – без большого штрафа – делать ли ставку и когда. Следовательно, в вашем арсенале мощным инструментом является время.

Давайте покажем временной интервал в действии. Допустим, вы играете в блэкджек и у вас в руке 17 очков. Вам нужна четверка, чтобы выиграть, Но вы уже видели, как две четверки приходили и уходили. Так какова вероятность того, что вы получите одну из двух оставших-

ся четверок? Довольно низкая. Допустим, У вас есть шанс 1 из 20. Это означает, что такое может произойти, Но Это не очень хорошая ставка. Не принимайте ее. Ждите лучшей ставки, когда шансы будут складываться в вашу пользу. Именно Это Я имею в виду, когда говорю, что вы контролируете время следующей ставки. Это ваше преимущество как спекулянта.

Сидя за покерным столом в казино, вы вначале должны положить деньги в банк, и только потом вы увидите, что произойдет. Но, будучи спекулянтом, торгующим товарными фьючерсами, вам не нужно этого делать, потому что вам вовсе не нужно играть на рынке, чтобы увидеть, что произойдет. вы можете наблюдать, пока не увидите наилучшую вероятность значения, а затем выбрать момент для входа в рынок. Выросли ли цены на акции или товары за последние шесть месяцев? Достигла ли цена определенного товара 30-дневного среднего значения (что является доказательством тенденции к росту цены, за которой вы должны следовать)? Если нет, то подождите. Когда цена пересечет ваш порог – только тогда вы будете покупать и следовать за трендом.

В следующий раз, когда вы будете мучиться в процессе принятия решения, чувствуя, что вам нужно сделать ставку на что-то, остановитесь и спросите себя: «Каковы наблюдаемые факты?».

Понимание вашего временного интервала дает вам удивительный жизненный навык. Должен ли Я жениться на этом человеке? Стоит ли мне покупать этот дом? Нужна ли мне Эта работа? Должен ли Я уйти в отставку? Это всё важные ставки. Если У вас есть некая свобода действий в отношении вашего времени, тогда У вас есть мощное преимущество. вы можете выбирать время для своей ставки в зависимости от обстоятельств и момента, когда У вас есть наилучшие шансы на успех.

Совершение ставок для взятия крупной прибыли

Итак, теперь я, надеюсь, дал вам понять, что ключевыми правилами являются *предоставление места для убытка и уважительное отношение к риску*. Но есть еще нечто не менее важное. вы должны всегда искать *ставки, которые приносят огромную прибыль без огромного риска* (мы называем их *асимметричными*). Помните: *если вы всегда получаете прибыль, Но ваша прибыль небольшая, значит, вы не получаете прибыли*.

И вот почему: всё время играть в маленькую игру небезопасно. Если У вас будут только небольшие суммы прибыли, то вы не будете предусматривать большого количества небольших потерь, которые могут быть. Смотрите: Я делаю свои деньги частями. Обычный человек, еще не знающий, как на самом деле работает игра, всегда идет на стабильные небольшие деньги, потому что Это выглядит как безопасная ставка. Проблема в том, что Это не так безопасно, как кажется, потому что если У вас нет достаточно большого капитала, вы не защищены от тех потерь, которые неизбежно наступят – будь то плохая сделка, внезапная проблема со здоровьем или что-либо еще. что делать, если вы заболели раком, а лекарство, которое обеспечивает гарантированное излечение, стоит четверть миллиона долларов? Если У вас нет этих денег, вам вообще не стоило рисковать.

Чтобы заработать большие деньги, вы должны всегда делать ставку на нечто, что может принести вам большую прибыль. Если вы будете делать Это регулярно, то в конечном итоге шансы сработают в вашу пользу, и со временем вы получите прибыль. Вот почему вы всегда должны быть настороже, чтобы делать ставку на сверхмощную возможность. Она приходит не каждый день, Но когда она происходит, вы должны действовать. Это то, что Я подразумеваю под интервалом возможностей – время, когда У нас есть шанс добиться большого успеха, который может изменить всё в нашей жизни прямо сейчас.

В середине 1970-х годов Я нашел одну такую крупную возможность на рынке кофе. в то время цены были крайне низкими; был избыток

предложения, и фермеры унывали. После изучения 50-летних погодных паттернов и данных о спросе и предложении Я увидел, что потребление кофе росло в течение длительного времени, Но на ценах Это еще не отражалось. Я был уверен, что они вырастут, поэтому пошел и купил опцион колл на фьючерсы на кофе, делая ставку на предстоящий рост их стоимости. Я фокусировался не на размере прибыли, а на вероятности того, что один из самых любимых напитков в мире восстановится в цене.

Шансы были очень хорошими, поэтому Я решил сделать ставку на миллион долларов в течение года. Я сделал это, купив опционы по 250 000 \$ – Эта сумма была эквивалентна той, которую Я зарабатывал каждые два месяца в трейдинге. в то время для меня Это была большая ставка, Но Я спросил себя, готов ли Я ее потерять. и мой ответ был «да». Я готов был принять убыток, если бы сделка пошла против меня, Но Я провел исчерпывающее исследование об этом тренде, которое указывало на то, что данный тренд мог быть только восходящим. Таким образом, вероятности сказали мне, что моя ставка может принести мне крупную прибыль.

Есть два вида ставок: хорошие и плохие. Хорошая ставка определяется как имеющая высокую вероятность принести больше денег, чем вы рискуете. Плохая же ставка – Это когда вы рискуете многим ради небольшой или ограниченной прибыли. У спекулянта в бизнесе должны быть только хорошие ставки.

В то время (в начале 1975 года) кофе продавался по 60 центов. Год спустя его цена дошла почти до доллара. Еще год спустя до двух долларов. Мои очень хорошие друзья звонили и говорили: «Ларри, ты заработал достаточно много денег. Почти 6 млн \$. Обналичь их». Но Я сказал: «Нет. Восходящий тренд продолжается». в моем торговом доме за компьютером работал один 32-летний парень, который, видя всё это, не мог справиться со стрессом. Но Я поднялся по тренду с 60 центов до 3,10 \$, и мои первоначальные 500 000 \$ выросли до 15 млн \$. Когда тренд развернулся на нисходящий, Я закрыл свою сделку и получил 12 млн \$. Эмоционально Это был важный момент.

Мне было 35 лет, и у меня было 12 млн \$. ни У кого в моей семье не было 12 млн \$. Это был переломный момент для меня.

И всё же мой внутренний голос говорил: «Это не может быть так хорошо». Я был эмоционально не готов к получению крупной прибыли. Некоторые люди любят успех, и им всегда мало. Но когда Я получил этот большой успех, то сказал себе: «Я не могу сделать этого снова, с 500 000 до 12 млн \$ в течение года? Какова вероятность того, что Это произойдет снова?». Вместо того, чтобы понять, почему Это сработало, Я сказал себе: «Мальчик, тебе крупно повезло». и в этом есть правда. Философски говоря, мне повезло. Когда вы разговариваете с беженцами, спасающимися от ужасов своей страны, понимание роли удачи становится очень ясным. Если вы родились в Сирии, а ваш дом разбомбили вдребезги, вам трудно мечтать.

Недавно Я посетил Камбоджу и увидел поля смерти, где Пол Пот убил до трех миллионов человек. Это заставляет вас осознать, что даже если вы родились в американской семье из низшего слоя среднего класса, У вас уже есть некоторые удивительные шансы. Поэтому Я подумал, что учитывая то, что Я впервые выиграл в лотерею, а затем совершил гигантский прыжок к жизни в особняке благодаря этой огромной торговой сделке на кофе, мне повезло так, о чем можно было только мечтать. После этого Я на пару лет немного успокоился. Я купил хороший дом для своей семьи. Я осуществлял свою обычную торговую деятельность, которая была вполне удовлетворительной и обеспечивала мои жизненные потребности.

Оглядываясь назад, могу сказать, что кофе научил меня тому, о чем Я хочу, чтобы знали мои дети и внуки. Если вы играете в большую игру с умом, вы можете достичь многого. Если вы находитесь в игре, где можете заработать много денег, вы должны принять ее.

Я был готов поставить 500 000 \$, потому что был готов их потерять, и у меня была идея, что Я смогу заработать 3 или 4 млн \$ с 500 000, Но оказалось, что Я заработал намного больше. Пройдет некоторое

время, прежде чем Я действительно научусь принимать это, Но иногда вы получаете больше, чем думали.

Совершение ставок на шансы построения близких отношений

Задолго до сегодняшних книг о знакомствах Я прочитал те, которые учат о шансах и играх, и решил применить свою инвестиционную стратегию к построению близких отношений. и так же, как с инвестированием, вы не сможете выиграть, если не примете участие в игре. Моя проблема заключалась в том, что на свиданиях люди делают первую ставку, как правило, основываясь на внешности. Я не очень хорошо выглядел – Это был простой факт, и поэтому для меня социальная сцена вечеринки или бара была не лучшим местом преуспеть с красивыми женщинами. Поэтому У меня возникла идея играть в игру по-другому, чтобы увеличить мое преимущество, по крайней мере до первой ставки. с чего Я начинал? Я ходил в торговые центры, потому что там было намного больше женщин, чем мужчин. Затем Я внимательно наблюдал за привлекательной женщиной, которая выглядела немного скужающей или, возможно, была на обеденном перерыве. Я подходил и спрашивал, не хотела бы она выпить кофе. Поскольку Это было в общественном месте, Это было безопасно, так что не было нелепым предложением. Примерно каждая четвертая женщина говорила «да».

Тогда мы шли на кофе. Я был уверен, что проявлял к ним интерес и не говорил о себе – Это тоже давало мне шансы в мою пользу. Если мы ладили, Я делал следующий шаг и приглашал их на ужин. на предложение поужинать вместе только каждая третья говорила мне «да». Если бы всё прошло хорошо, мы начали бы встречаться. с помощью этого метода Я выпил много кофе и встречался со многими прекрасными женщинами. Если У кого-то возникают проблемы с построением близких отношений с нужными людьми или даже со знакомствами вообще, то постановка шансов в вашу пользу, подобно тому, что делал я, всегда сработает.

Однако свою жену Сибил Я встретил не в торговом центре. Однажды летом Я встретил ее на Файер Айленд, когда жил в одном доме с друзьями. Она была гостьей моего товарища по комнате, и когда мы впервые встретились, мы разговаривали всю ночь. на нашем первом свидании мы провели весь вечер, смеясь вместе. Она думала, что Я юморной, и ей нравилось смеяться. Дела продолжали идти хорошо. Мы оба хотели иметь детей, поэтому мы поженились, и у нас родились две замечательные дочери. Сибил была очень правильной британкой, из семьи социальных работников. Она и ее мать были социальными работниками. Мы с ней сильно отличались друг от друга. Бывало, Я говорил ей, что мы оба занимаемся социальным бизнесом, только находимся на разных концах спектра: «Я помогаю очень редким людям – богатым, а вы помогаете более распространенным людям – бедным». Мы давали друг другу иное представление о мире, и у нас был довольно хороший брак, который длился в течение 32 лет, пока в 2008 году она не умерла. в следующей главе Я расскажу больше о том, как мой подход к торговле работает также для любви и брака. а пока достаточно будет сказать, что Я сделал большую ставку на Сибил.

Я надеюсь, что вы найдете ценность в фундаментальных взглядах, которые входят в мой метод. он основывается на следовании за трендом. Меня Это устраивает, и это соответствует моему внутреннему миру. Я не люблю акцентироваться на себе. Для меня следование за трендом является простым и эффективным методом. и он принес мне много денег.

Этот метод также соответствовал моим преимуществам, и вскоре мне было легко превратить его в позитивную систему. в результате Я изобрел свое собственное видение, основанное на новом методе, который работает для меня. Вот почему Я использую так много примеров из своего личного опыта. Я пережил всё Это в моей собственной жизни – всё Это подтверждено.

Руководство по успеху для неудачника

Однажды Я пошел на скачки с парнем, который якобы «не мог пропустить» забегов пони. Его отец был крупной фигурой в Саратове. И, чтобы не скучать, Я тоже начал делать ставки. Я посмотрел на список и распределил целую кучу маленьких ставок на всех лошадей с самыми большими шансами на выигрыш и, следовательно, с самыми высокими выплатами. Мне было плевать на отдельно взятых лошадей (я ничего не знал о них). Я был безразличен к исходу каждой ставки. и буквально к концу дня Я положил в карман довольно хорошую сумму денег – гораздо бóльшую, чем мой друг, который в сто раз больше знал о лошадях, ипподроме и условиях, чем я. в этом случае мое почти полное отсутствие знаний сработало в мою пользу. Подумайте серьезно о моем опыте на скачках как о руководстве для неудачника. Я распределил ставки и сделал их достаточно маленькими, чтобы даже при проигрыше в каждой из них результат не мог меня убить. Я играл, чтобы выжить.

Но когда Я достиг успеха, то иногда спрашивал себя, почему это случилось. Много лет спустя Я сидел за столом с коллегами в Англии после того, как мы заработали много миллионов на фонде Mint Guaranteed Ltd., который Я запустил. Эти ребята были в основном из Кембриджа и Оксфорда, и Я обошел вокруг стола и спросил каждого из них: «Насколько вы умнее своего отца?». Каждый из них сказал, что он либо не умнее, либо не намного умнее своего отца. Затем Я спросил: «Тогда почему мы заработали в десять раз больше денег, чем когда-либо зарабатывали наши отцы?». Я сказал им, что мы превзошли наших отцов не по причине нашей блистательности, а потому, что мы сделали правильную ставку там, где наш риск был минимален, а возможность получения прибыли была велика. Это был вопрос техники. Это было о *правиле*. Вот почему, когда ставки сделаны правильно, становится возможным получение огромной прибыли в жизни.

У вас есть выбор относительно того, будете ли вы устанавливать свои приоритеты и делать ставки для их достижения, или же ваша жизнь будет пассивно протекать под влиянием событий. вы должны ис-

пользовать все инструменты в вашем арсенале, чтобы склонить шансы в свою пользу. Вашим преимуществом является распределение времени – используйте его для стратегического размещения ставок. и огромную роль играет размер ваших ставок. в начале каждого важного шага спросите себя: «Сколько Я могу заработать?». Потому что прибыль должна стоить того, верно? и спросите: «Сколько Я могу потерять?». Потому что зачастую «овчинка не стоит выделки».

4. Следование за трендом: сокращайте убытки и позволяйте прибили расти

Родившийся в Великобритании Дэвид Рикардо (1772-1823) является одним из моих личных героев и блестящим экономистом-классиком, оказавшим огромное влияние не только на меня, Но и на весь мир. Позвольте мне немного рассказать о нем.

Рикардо был родом из семьи видных сефардских евреев, которые были изгнаны католической церковью в Португалии и поселились в Голландии. Его отец Авраам, родившийся в Голландии, привез свою семью в Лондон (где позже родился Рикардо) и стал очень успешным биржевым маклером на Лондонской бирже и лидером еврейской общины в Лондоне. Будучи подростком, молодой Рикардо начал работать в сфере отца, изучая его профессию, Но он был независимым мыслителем и не всегда был согласен с традиционными методами своего отца. в возрасте 21 года Рикардо сбежал с квакером Присциллой Энн Уилкинсон, и молодая пара стала членами Унитарной церкви. он порвал отношения со своей семьей и начал самостоятельную жизнь практически без средств. Благодаря хорошей репутации он смог начать свой собственный бизнес на рынках при поддержке известного банковского дома. Рикардо зарабатывал на жизнь на рынках, и у него Это очень хорошо получалось. Но его страстью был мир идей. он изучал экономику и математику и к концу тридцатых годов начал публиковать свои взгляды на свободную торговлю (он был ее рьяным приверженцем), а также на заработную плату, валюту, теорию труда, политическую экономию и закон убывающей отдачи. Вместе с Джоном Стюартом Миллом, Ада-

мом Смитом и Робертом Мальтусом он помог создать современную экономическую теорию и оказал влияние на будущие поколения.

В свое время его репутация во многом зависела от одной ставки, для которой все время его торговли и спекуляций были просто генеральной репетицией. в 1815 году Рикардо купил правительственные облигации Великобритании по самым низким ценам, сделав ставку на исход наполеоновских войн (согласно неподтвержденным фактам, он сделал Это благодаря своим глубоким познаниям). Когда из Бельгии пришло известие о том, что герцог Веллингтон разгромил Наполеона под Ватерлоо, британские ценные бумаги взлетели, и практически за одну ночь Рикардо стал одним из самых богатых людей в Европе, заработав миллион фунтов стерлингов, которые эквивалентны 80 миллионам фунтов стерлингов на сегодняшний день.

После смерти Рикардо редактор британской газеты по имени Джеймс Грант раскрыл секрет его успеха:

Мистер Рикардо накопил свое огромное состояние благодаря скрупулезному вниманию к тому, что он назвал своими тремя золотыми правилами, в процессе соблюдения которых он имел привычку оказывать давление на своих друзей. Этими правилами были следующие: «(1) Никогда не отказывайтесь от альтернативного варианта при наличии такой возможности; (2) сокращайте ваши убытки и (3) позволяйте вашей прибыли расти».

Под сокращением своих убытков мистер Рикардо имел в виду, что когда участник совершил покупку акций, а цены на них начали падать, он должен немедленно их продать.

А под позволением своей прибыли расти он имел в виду, что когда У участника есть акции, и цены на них растут, он не должен их продавать, пока цены не достигнут своего максимума и не начнут снова падать.

Ранее Я поделился с вами тремя фундаментальными принципами моего подхода к трейдингу и к жизни. Примите участие в игре. Если вы потеряете все свои фишки, вы не сможете делать ставки. Знайте и улучшайте свои шансы.

Но четвертый пункт является самым важным. Это правило Рикардо, которым Я озаглавил данную главу: «Сокращайте свои убытки и позвольте вашей прибыли расти». Проще говоря – когда что-то идет не так, прекратите Это делать, а когда что-то идет хорошо, продолжайте Это делать. Это правило лежит в основе моего подхода к трейдингу. Я цитирую Это практически каждый день.

Если вы любите музыку в стиле «кантри», то можете процитировать легендарную песню The Gambler: You've got to know when to hold 'em, know when to fold 'em... («Вы должны знать, когда их держать, и знать, когда их сбросить...»).

Это работает следующим образом: чтобы определить восходящий тренд, посмотрите, где находится цена сейчас относительно того, где она была ранее. Так, например, если цена товара или акции выше, чем она была в течение 40 или 50 дней, то большее количество людей покупают ее по более высокой цене, поэтому вы можете покупать и использовать этот тренд. Когда выходить? Я просто спрашиваю себя: сколько Я могу позволить себе потерять? И если ответ, например, составляет 2 процента, то, как только цена снизится на 2 процента, Эта акция исчезнет из моего портфеля. Именно стольким Я готов рисковать. Другими словами, быстро сокращайте свои убытки и оставайтесь со своей прибылью. Именно так зарабатываются деньги.

Правило статистики

Позвольте мне пояснить: Я не придумал правило следования за трендом. Трейдеры, торгующие в направлении трендов, были до Рикардо и будут после него. Ричарда Дончиана, например, иногда называют отцом торговли методом следования за трендами. он окончил Йель-

ский университет и Массачусетский технологический институт и заметил, что цены на сырье часто движутся в тренде – Это означает, что если что-то будет расти или падать в цене, то оно, вероятно, продолжит двигаться в этом же направлении еще некоторое время. в 1960-х годах он начал издавать еженедельный бюллетень под названием «Время трендов на сырьевые товары», пропагандируя свою стратегию «правило четырех недель». он покупал, когда цены достигали нового четырехнедельного максимума, и продавал, когда они достигали нового четырехнедельного минимума.

То есть дело не в том, что метода следования за трендом не было. он был. Но мои партнеры и Я были одними из первых, кто автоматизировал его, создав системный подход, основанный на данных и использующий тестирование на истории. Другими словами, с помощью научного метода мы доказали, что он работает. Мы также жили в отличную эпоху: появление всё более мощных компьютеров в 1970-х годах, к которым мы могли получить доступ, сделало возможным выполнение систематических исследований. на самом деле, трейдер, которого Я знаю – Эд Сейкота – был одним из первых, кто создал компьютеризированный метод торговли в направлении тренда, Но сначала он использовал перфокарты!

Я всегда говорю: мною двигала не столько жадность, сколько лень. Я хотел, чтобы деньги работали на меня, а не Я на них. Моя цель состояла в том, чтобы создать систему, которую Я мог бы поставить на автопилот, чтобы мне не приходилось мучиться, видя взлеты и падения рынка. Чтобы я мог спать по ночам, а еще лучше – зарабатывать деньги, пока Я буду спать. Я делал Это не потому, что был высокомерен – совсем наоборот. Претерпевая неудачу во многих вещах в детстве и юности, Я всегда принимал как данность свою собственную неправоту и ограничения. Чтобы обойти эту человеческую ошибочность, Я хотел вместо этого внедрить тщательно проверенный статистический подход, который был доказан на больших числах. Когда Джек Швагер брал У меня интервью для своей книги «Маги рынка», Я объяснил Это следующим образом:

Этот бизнес столь великолепен по той причине, что несмотря на возможное отсутствие информации о том, что произойдет завтра, вы можете очень хорошо представить, что произойдет в долгосрочной перспективе.

Идеальная аналогия тому – страховой бизнес. Возьмите любого шестидесятилетнего человека: вы абсолютно не представляете, какова вероятность того, что он будет жив через год. Однако если вы возьмете 100 000 шестидесятилетних людей, то вы сможете получить превосходную оценку того, сколько из них будут живы спустя год. Мы делаем то же самое: мы позволяем закону больших чисел работать на нас. в некотором смысле мы торгуем статистикой страховой математики.

Следование за трендом не является стратегией, которая предназначена исключительно для товарных рынков или фьючерсов – вы с таким же успехом можете использовать ее и для торговли на акциях. Недавно мой друг сказал мне, что он покупает большую часть акций компании Microsoft, и он делал Это с точки зрения следования за трендом. Мы обсудили, как Microsoft сейчас лидирует на рынке облачных серверов, и рост цены их акций в годовом исчислении составляет более чем 50%. Недавно закончившийся финансовый год продемонстрировал 100-процентный рост. по состоянию на мой последний обзор этих страниц в конце февраля 2019 года акции компании Microsoft по-прежнему торгуются вблизи своего 52-недельного максимума по цене 116 \$ за акцию. в 2018 году индекс S&P 500 в целом потерял 6,2%.

Это, безусловно, очень сильный тренд, и этому сильному результату есть масса возможных объяснений. Вот некоторые из них. Microsoft была лидером активных инвестиций в облачные технологии предприятий, которые в настоящее время являются быстро развивающимся бизнесом. в течение нескольких лет во главе стоял сильный генеральный директор. и у компании всё еще имеется прибыльная модель лицензирования внешних партнеров. Эти факторы, безусловно, влиятельны и интересны. Тем не менее, меня – трейдера, который следует за трендом – мотивируют не основополагающие принципы

компании. Трейдер, следующий за трендом, будет покупать акции компании Microsoft потому, что цена на эти акции растет, и она растет в течение длительного времени, что определяет существование тренда. и трейдер, следующий за трендом, не будет пытаться предсказать, как долго продлится этот тренд. как только он развернется, трейдер выйдет из рынка. Другими словами, Я не зарабатываю деньги слепо. Я зарабатываю их только потому, что делаю то, что говорит мне рынок. Видите ли, Я предпочитаю средние значения, вроде букмекера, всесторонне распределяя свой риск, чтобы ни одна сделка не была слишком эмоциональной. Мне нравится, когда Я скучаю на своем рабочем месте (мне никогда не хотелось кричать на монитор).

В мире трейдинга некоторые трейдеры анализируют непрерывную лавину рыночных данных, используя различные программные пакеты в целях совершения огромного количества сделок изо дня в день, используя микроколебания на рынках и хеджируя убытки. Некоторые из этих методов могут работать при поддержке крупнейших банков и огромного количества сотрудников. Но слишком часто трейдеры настолько увлекаются своими графиками и бесконечными наборами данных, что теряют из виду возможности общей картины, которые смотрят прямо на них в упор. Мне не нужны миллионы графиков или тысячи фрагментов фундаментальных данных, чтобы увидеть, что облачный бизнес Microsoft находится на подъеме – об этом мне говорит тренд. и это же он говорит и вам.

Послушайте, Я уважаю явный интеллект и преданность экономистов и историков, которые пытались понять глобальные рынки и разработать обобщающую теорию поведения человека и динамики рынка. Но Я не верю, что любая такая теория выдержит проверку в реальном мире денег.

Когда вы начинаете верить, что обладаете замечательными способностями прогнозирования рынка, вы каждый раз сталкиваетесь с проблемами. Повторюсь: Я всегда строил предположения о неправомерности своей торговли, и это должно быть обязательной практикой и в вашей финансовой жизни. Продолжайте ставить перед собой

вопрос: «Что может произойти в худшем сценарии?». После этого Я беру за основу этот худший сценарий. Мы всегда хотим знать, чем мы рискуем и сколько можем потерять.

Интересно, что трейдеры, следующие за трендами, имели склонность преуспевать во времена кризиса. Почему? Потому что крупные продажи создают драматические тренды на всех рынках. как говорит об этом мой друг Майкл Ковел в своей книге «Биржевая торговля по трендам»:

Чтобы рынки двигались в тандеме, должно быть общее восприятие или консенсус в отношении экономических условий, которые движут ими. Когда в середине такого консенсуса происходит какое-либо крупное событие, подобное российскому дефолту в августе 1998 года, террористическим атакам 11 сентября 2001 года или корпоративным бухгалтерским скандалам 2002 года [и краху фондового рынка 2008 года], оно обычно будет ускорять уже существующие тренды... события не происходят в вакууме. Именно по этой причине следование за трендом редко бывает ошибочной интерпретацией данного события.

С помощью современной автоматизации, систематизирующей мои правила, Я быстро принимаю решения и не жду, когда рынки упадут на 50%, и Я тем самым потеряю больше, чем могу себе позволить. Я выхожу из рынка, сохранив свой капитал, и с нетерпением жду следующей возможности роста, потому что следующая возможность обязательно будет.

Но что по поводу принципа «купить и удерживать»?

То, что Я описываю, весьма отличается от традиционного совета, который вам дали бы с Уолл-стрит и который говорит инвесторам покупать и удерживать, пассивно подходя к своим портфелям. Согласно этой точке зрения, вы ничего не должны делать, когда цены падают. Идея состоит не в том, чтобы обращать внимание на рыночные коле-

бания, а в том, чтобы переждать их, потому что с течением времени фондовый рынок всегда растет, и вы всегда преуспеваете.

Данный подход «купить и удерживать» основан на теории эффективных рынков, согласно которой рынки рациональны, поскольку каждый имеет доступ к одной и той же информации, а цены корректируются в соответствии с их правильной стоимостью. Проще говоря: рынок всегда в выигрыше. Поэтому простые смертные не могут выбрать акции, которые будут лучше, чем среднее значение S&P.

Я купил дешево и продал дорого в своей жизни, и Я однозначно верю, что если этот подход увенчается успехом – это будет счастливый случай. Почему? Потому что никто не может знать наверняка, будет ли в конечном итоге расти в цене объект недвижимости, или акция, или какой-либо рынок, или жизнь, и когда. Да, со стратегией «купить и удерживать» вы могли бы очень хорошо преуспеть. Но вам также в течение длительных периодов придется испытывать подъемы, спады и потенциально большие потери – потери, которых многие люди могут не выдержать. Например, если посмотреть на исторические данные индекса S&P, становится ясно, что если бы У вас были деньги в индексированном фонде S&P в начале 1950-х годов, и вы вывели их в начале 1970-х годов, то ваша стратегия «купить и удерживать» работала бы блестяще, потому что рынок тогда рос стремительными темпами. Но что, если бы вы не хотели (или не нуждались) продавать его до апреля 1982 года? вы были бы убиты горем, потому что S&P снова резко упал.

Никогда-никогда не забывайте, что никто не может предсказать будущее. История усеяна массой случаев неожиданного падения успешных компаний под тяжестью времени и перемен. Помню времена, когда компания Enron считалась компанией будущего. и где Эта компания сейчас? Независимо от того, что говорит вам кто-либо, вы не должны верить тому, что они знают, что будет происходить в экономике и на рынках через несколько лет. Подобные размышления опасны. Мы живем в высокоразвитой высокотехнологичной предпринимательской экономике, где те или иные секторы экономи-

ки растут и падают менее чем за десятилетие. Профессия наборщика текста на печатной машинке существовала сотни лет и передавалась из поколения в поколение. Но затем появился компьютер, и всего за несколько лет цифровой набор текста уничтожил эту профессию.

Еще один отличный пример. Компания Uber на рынке буквально с 2009 года и сейчас стоит около 60 миллиардов долларов. Компании Uber, Lyft и Grab раздавили индустрию такси и лимузинов по всему миру. Держу пари, что до 2009 года каждый держатель акций Uber, который не был членом этой компании, ни на минуту не задумывался о том, что желтые такси могут превратиться в такое же старье, как лошадь и повозка.

Посмотрим на телефон. Когда моя старшая дочь была подростком, Я знал, с кем она встречалась, потому что звонил телефон, и мы отвечали и спрашивали, кто это. Затем мы звонили ей по телефону, который в те времена был тем, что висело на стене. Три года спустя Я понятия не имел, с кем встречается моя младшая дочь, потому что пришла эра электронной почты, и именно через нее она организовывала свою социальную жизнь и свидания. на сегодняшний день, если бы они обе не были замужем, они бы, вероятнее всего, использовали Tinder, который появился в 2012 году, – программное обеспечение для мгновенных знакомств для взрослых всех возрастов, которое устраняет страх быть отвергнутым при встрече, дает возможность назначать встречи, имеет функции навигации и подписки на рассылки. Родительская компания данного приложения Match Group по состоянию на 2017 год оценивалась в 3 миллиарда долларов. Когда в последний раз молодой человек приглашал свою подругу на свидание? Я уверен, что интерфейс Tinder будет использоваться и в различных формах для поиска работы, и в других сферах, которые Я даже не могу спрогнозировать. и Я уверен, что в какой-то момент его заменит нечто другое. Мы живем в обществе одноразового потребления...



РИСУНОК 4.1. СЛЕДОВАНИЕ ЗА ТРЕНДОМ В СРАВНЕНИИ С ПРИНЦИПОМ «КУПИТЬ И УДЕРЖИВАТЬ»

Следование за трендом (измеренное с помощью индекса SG CTA компании Societe Generale) по сравнению с рынками акций (измеренным с помощью индекса общей доходности S&P 500) с января 2000 года по июнь 2019 года. (Источник: Алекс Грейсерман и Кэтрин М. Камински.)

Я не говорю, что вы не должны стремиться покупать дешево и продавать дорого. Я также не говорю, что принцип «купить и удерживать» является неправильным. Единого подхода к торговле или инвестициям, который работал бы постоянно, не существует. Именно поэтому лучше всего комбинировать и диверсифицировать. в те времена, когда мы начинали, следование за трендом было радикальным методом, поскольку люди думали, что для принятия рыночных решений вы должны использовать основную информацию. Количественный метод, такой как следование за трендом, который просто использовал цену для покупки и продажи, был кощунством. Следование

за трендом – Это всё шансы, а Уолл-стрит рассказывает истории и делает прогнозы (к сожалению, люди очень много платят за прогнозы). Поэтому неудивительно, что многие советники по-прежнему подталкивают к инвестированию в активы типа «купить и удерживать», исключая другие подходы. Но сейчас есть возможность диверсификации, потому что сегодня существуют фонды коллективного инвестирования и биржевой инвестиционный фонд (ETF), которые позволяют обычным людям получать информацию о подходах следования за трендом, которые дополняют их традиционные портфели.

В исследовании, в котором сравнивался среднегодовой рост, мой коллега Алекс Грейсерман и его соавтор Кэтрин Камински обнаружили, что в течение 20-летнего периода между 1992 и 2013 годами стратегия следования за трендом (измеренная с помощью индекса Barclay STA) продемонстрировала лучшую эффективность по сравнению с рынками акций (измеренными с помощью индекса общей доходности S&P 500). Наиболее показательным является то, что если бы вы в равной мере скомбинировали оба подхода, то получили бы максимальную прибыль.

	Индекс Barclay STA (при волатильности рынка акций)	Индекс общей доходности S&P 500	Комбинация 50:50
Средняя годовая доходность	10,9%	9,22%	10,37%

Принцип следования за трендом применительно к жизни

Экономист австрийской школы Людвиг фон Мизес (1881-1973) писал, что «никогда не следует забывать, что каждое действие связано со временем и, следовательно, предполагает спекуляцию».

Соглашусь. Жизнь – Это постоянная серия ставок, которые мы должны делать каждый день, стоя перед лицом неопределенности. в жизни, как и на рынках, мы мудро признаем то, чего не знаем. При принятии решений мы можем использовать только наблюдаемые факты, зная, что можем ошибаться.

Люди иррациональны как на рынках, так и в жизни. Например, мы все знаем, что для похудения нужно просто меньше есть и больше двигаться. Так почему же люди этого не делают? Мне нравится использовать в качестве примеров любовь и свидания, когда Я пытаюсь помочь людям понять мои идеи. Люди набираются гораздо больше опыта в поисках любви, чем в поисках богатства. Мы все можем иметь отношение к силе притяжения, стремлению и радости от поиска своего партнера, а также и к разочарованию от неудач в любви. в конце концов, мы, люди, прежде всего стремимся к производству потомства, поэтому стремление к романтическим отношениям с партнером является очень сильным.

Есть нечто, вполне сопоставимое в деньгах и любви, и это риск. Когда мы отдаем себя кому-то – это большой риск в обмен на большую выгоду или, по крайней мере, мы на Это надеемся. Обычно, если мы не получаем чего-то положительного, мы не находимся в отношениях. как долго мы придерживаемся плохого тренда в начале отношений? Недолго? как насчет 20 лет в будущем, имея общий дом и детей? как вы управляете своим риском? он быстро усложняется.

Давайте снова посмотрим на мой основной метод, и Я покажу вам, что Я имею в виду.

1. *Примите участие в игре.* Вы точно уверены, что ваш будущий супруг не появится и не постучит в вашу дверь. Шансы, что такое произойдет, наверное, один на миллиард. вы знаете, что не должны сидеть дома, поэтому вы освежаете свою внешность, красите губы помадой, чистите обувь и отправляетесь на танцы, в бар, на вечеринку, в церковь или на работу – где бы ни была ваша игра (если вы исполь-

зуете приложение Tinder, то делаете хорошее селфи и выставляете свое фото с красивым описанием. Да, вы участвуете в игре).

2. Установите четкие цели. Блестящий разговор или хорошее чувство юмора? Секс без каких-либо условий? Возможный брак? Главный токарь? Большой заработок? Кто-то из вашей же религиозной общины или расы? вы знаете, что вы хотите. Естественно, вы поставили цели для того, что вы ищете в партнере. Если вы не продумали этих вопросов, то напрашиваетесь на неприятности.

3. Минимизируйте свой риск. Хотели бы вы пойти на первом свидании на самое дорогое шоу и поужинать в самом дорогом ресторане города? Вероятно, нет. Но вы бы пошли на кофе, или чего-то выпить, или поесть китайской еды со многими многообещающими кандидатами, пока не найдете того, кто зажжет ваше сердце, не так ли? и вы наверняка будете использовать теорию игр, контролируя время ваших ставок. Теория игр использует наблюдаемые факты для определения вероятности, верно? Следовательно, если у вас не будет никого, кто бы соответствовал вашим целям, вы предпочтете «пересидеть этот день» вместо того, чтобы вкладывать в него драгоценное время и деньги, заранее зная, что всё Это будет потрачено впустую, не правда ли? Это разъясняющий способ мышления для многих запутанных жизненных ситуаций.

4. Быстро сократите свои убытки и позвольте вашей прибыли расти. Вы дадите своему браку огромное количество времени, денег и энергии – несмотря на то, что шансы на развод будут пятьдесят на пятьдесят. Важно, чтобы вы не тратили свои ресурсы на плохие ставки.

Любовь и следование за трендом: путь к браку посредством постановки серии ставок

Где бы вы делали ставки в каждом из этих сценариев?

Путь к счастливому браку: время и серия ставок



Tlap.com

РИСУНОК 4.2. ЛЮБОВЬ И СЛЕДОВАНИЕ ЗА ТРЕНДОМ: ПОЗВОЛЬТЕ СВОИМ ПРИБЫЛЯМ РАСТИ

Путь к счастливому браку: время и серия ставок



Tlap.com

РИСУНОК 4.3. ЛЮБОВЬ И СЛЕДОВАНИЕ ЗА ТРЕНДОМ: СОКРАТИТЕ СВОИ УБЫТКИ

Иногда вы встречаете потенциального партнера, который кажется таким замечательным. Тренд идет вверх, вверх и вверх, Но по какой-то причине Это пугает вас, и вы рвете с ним отношения и убегаете. Спросите себя, почему вы прыгаете с хорошего тренда. Думаете ли вы, что жизнь не может быть настолько хорошей? Думаете ли вы, что недостойны, чтобы всё Это было так хорошо?

В моем первом браке тренд был восходящим с самого начала, и это был счастливый брак. как Я уже упоминал, моя жена Сибил и Я были из разных слоев общества. Во втором браке Я выбрал ту, которая была очень похожа на меня. Шарон из Бруклина, как и я, была родом из низких слоев общества, Но она приняла решение, что хочет лучшую жизнь. Она также была подругой Сибил. У нас было так много общего, что она понимала меня с полуслова. Брак является одной из самых больших ставок в жизни. И, заключая каждый брак, Я спрашивал себя, хочу ли Я проводить время с этим человеком? вы так много можете сделать всего со своим супругом. Прекрасно провести время в постели – Это химия. Брак же – Это жизнь. вы решаете, что хотите считать достойным.

Понимаете, к чему Я веду? *Позвольте вашей прибыли расти.* Вступить в хорошие отношения и остаться в них гораздо легче, чем выйти из них. Когда мы сокращаем свои убытки в браке? Дружба? Бизнес? как и в случае с деньгами, вы должны спросить себя, сколько денег вы готовы потерять. История наполнена массой случаев, когда люди теряли целые состояния по причине того, что они придерживались плохих идей. Так много людей остаются в плохих ситуациях, пытаясь их переждать, несмотря на все свидетельства того, что они падают в нисходящем тренде. Люди начинают бизнес и пытаются продержаться 5 или 10 лет, несмотря на плохую прибыль.

Несколько лет назад одна молодая женщина, которую Я знал с детства, рассказала мне о своем растущем страхе, связанном с тем, что ей каждое утро приходится ходить на работу в школу в Бронксе, в которой

она преподавала в старших классах. Однажды мы с ней гуляли по пляжу, и она сказала мне, что очень хотела бы быть психотерапевтом.

«И в чем проблема?» – спросил я.

«Я не хочу отказываться от своей пенсии».

Но затем она продолжила и описала ужасающее событие. Несколькоми неделями ранее одна студентка, расстроенная неудачей в прохождении курса, подошла к ее коллеге, преподавателю, и в упор выстрелила ему в лицо.

«Подождите, – сказал я. – вы говорите мне, что работаете в таком месте, где один ребенок может застрелить другого или даже вас, и при этом вы не хотите уходить оттуда из-за пенсии?» что такое пенсия по сравнению с риском быть застреленным? Это плохая сделка.

Прежде всего, нет никакой гарантии, что вы получите эту пенсию, потому что так много всего может произойти между настоящим и будущим. вы можете получить травму и потерять свою жизнь, рискуя этим ежедневно, чтобы сохранить предположительно «безопасную» работу, вместо того, чтобы преследовать свою пожизненную страсть получения ученой степени в области клинической психологии.

К счастью, она пришла к тому, что ей нужно сократить свои потери, следуя правилу. Она бросила ту работу и пошла в школу, где продолжила успешную карьеру психолога.

Людям так трудно уйти от некупаемых затрат. Если вы излишне сосредотачиваетесь на плохой ставке, вы упускаете лучшие возможности. Это применительно как к рынкам, так и к жизни.

Таким же образом не поддавайтесь на миф о том, что уход сделает вас трусом. Если вы баллотируетесь на пост президента США и значительно отстаете в праймериз, не пытайтесь удержаться, чтобы показать свою важность, когда вы не можете победить, и не совершайте глупости, которая лишь сделает несчастной всю вашу оставшуюся жизнь. Помните о своей цели: вы хотите стать президентом США. Вернитесь к этой цели через четыре года, имея к тому времени хороший план.

Помните, что есть много вещей, которые мы не можем контролировать в жизни и на рынках. Но вы можете контролировать выбор, который вы делаете. и вы можете принять осознанное решение о том, сколько вы готовы потерять. Я возвращаю вас к первоначальным вопросам. Кем вы являетесь? что вы хотите? с помощью мышления следования за трендом вы даете себе возможность ясно видеть, что можете сделать правильный выбор прямо сейчас. Следование за трендом дает любому мотивированному человеку возможность инвестировать в рынки с управляемым риском.

5. как потерять деньги, в частности как Я потерял миллионы

На днях Я был в спортзале и увидел парня за боксерской грушей, который усердно работал, нанося самые неэффективные удары, которые я когда-либо видел. Я ничего не знаю об искусстве нанесения хороших ударов, за исключением тех, о которых я слышал от большинства людей: вы должны «совершить удар всем своим телом». Я понятия не имел, что Это значит, пока не увидел, как этот парень толкал свою руку вперед и назад как рычаг. Внезапно мне стало ясно, почему его усилия приводили лишь к небольшой отдаче. он всё делал неправильно. Я почти чувствовал, что могу поправить его, хотя, конечно, Я этого не сделал. Я просто наблюдал, как он продолжал наносить удары, пребывая в блаженном неведении, изнурять себя, повторяя одну и ту же ошибку снова и снова.

Так же и мы часто слепы по отношению к самим себе. Наши эго и страх не дают нам увидеть ошибки, которые мы совершаем, даже когда они очевидны. Мы хотим избежать убытков, поэтому стойко держимся и обманываем самих себя, что в скором времени всё наладится. Мы подвергаем себя серьезному риску и цепляемся за ложные реалии. Это же случилось и со мной. в моей жизни было время, когда Я летал так высоко, что не увидел, как мне нанесли сильный удар. в результате Я потерял миллионы и практически разрушил всю свою жизнь.

Как разбогатеть – Это всегда очень популярная тема. Но если вы находитесь на рынках, то вам более важно знать, как потерять деньги, а не как потерять их так много, что Это мгновенно уничтожит вас. Почему? Стремления борются с реальностью. Это прекрасно. Но мы также должны знать и о подводных камнях и угрозах. Иногда мы можем видеть ошибки более четко. за эти годы Я наблюдал, как многие люди теряли целые состояния (в том числе и я), и всё сводится к одной вещи, которая прямо противоположна правилу, которое Я вам дал. Вместо того, чтобы сократить свои убытки и позволить своей прибыли расти, люди, которые теряют много, в момент неудачи просто-напросто замирают. Их небольшие потери превращаются в глубокие ямы – они, словно с лопатой в руках, продолжают рыть, в то время как вода наполняет дно ямы, а они не умеют плавать. Я жив в финансовом отношении, потому что сократил свои убытки и стал богатым, дав возможность своей прибыли расти.

Я собрал восемь самых популярных способов потерять деньги. Тщательно проработайте их. Если бы Я всё еще был комиком, возможно, Я бы исполнил каждый из них со смехом и барабанной дробью в конце. Если вам интересно, какая из этих ошибок привела меня к потере миллионов, вам придется подождать до конца. Мой случай под номером 8.

Восемь способов потерять деньги

1. Быть гением

Знаете ли вы вундеркинда, который ослепил своих учителей, получил диплом с отличием и имел IQ, который мог вскипятить воду? Естественно, он думает, что он особенный, потому что это так и есть. Будучи гением, он получил массу преимуществ и похвал. Тем не менее, гений, который учится в лучших школах и с каждым годом получает всё более высокий статус, может столкнуться с отсутствием преимуществ на рынке. Начнем с того, что рынку наплевать на уровень вашего интеллекта. Его не впечатляют ваши оценки или ученые

степени. Помните: достижение успеха в акциях, облигациях и сырьевых товарах не похоже на фигурное катание, где вы получаете очки за выполнение сложных движений. на рынках учитывается только конечный результат, и он может быть нулевым. Это означает, что большую часть времени вы можете быть правы, Но в конечном итоге потеряете всё, если ставите слишком много на одну неверную ставку. Рынок даже не скажет вам, что сожалеет об этом. Я заметил, что иногда люди Лиги Плюща упорно удерживают свои убыточные позиции вплоть до полного слива всех своих средств, потому что они не могут смириться с тем, что, даже обладая такими навыками, они просто могут ошибаться.

2. Предполагать, что рынок должен вам деньги

У меня был друг, который заработал много денег на сахаре и разбогател. Но потом он потерял много денег на сахаре. как же такое могло произойти? он длительное время жил с мыслью о том, что должен получить большую прибыль на сахаре. Почему? Потому что рынок сахара якобы должен был ему деньги. Затем он в течение многих лет продолжал делать ставки на сахар, Но из этого ничего не вышло. Однажды Я заметил, что цена на сахар совершила большой скачок. Я позвонил своему другу и спросил, как у него дела, ожидая услышать радостную новость. Но вместо этого его голос дрожал: «Я пропустил день, чтобы войти в рынок». он был настолько уверен, что сахар снова принесет ему прибыль, что не обратил внимания на реальные факты. и прямо сейчас в данный момент он не был в рынке.

3. Игнорировать тренд

Вот еще один пример. Рынок кукурузы падает (это могли бы быть акции Apple или биткойны – для данного примера Это не имеет значения). Должны ли вы теперь пойти и закупить много кукурузы по этой новой более дешевой цене, полагая, что цена снова будет расти? Нет, Это ошибка.

Да, естественно, вы можете получить отличную возможность купить по более низкой цене, Но думать, что Это общее правило, было бы ужасной ошибкой. Некоторые запасы товаров дешевеют по очень веским причинам. вы не должны их покупать. Например, с появлением автомобиля подешевели товары доавтомобильной эпохи. Преуспели бы вы, если бы накупили побольше акций компании по производству сёдел?

Приведу пример. Если вам нужно приехать в Бруклин, сядете ли вы сначала в поезд до Бронкса? Однажды Я так и сделал, и могу сказать, что Это не то, что вам нужно. После встречи, где хвалили каждую произнесенную мною фразу, Я отправился в Бруклин, который находится к югу от Манхэттена. «Должно быть, Я гений», – подумал я, садясь в вагон метро, и дребезжал от одной остановки до другой. Внезапно Я поднял голову и понял, что поезд направляется в Бронкс, а не в Бруклин. Несмотря на то, что Я всю жизнь был жителем Нью-Йорка и сам ездил в метро с девяти лет, Я сел не в тот поезд.

Часто спрашивайте себя: соответствует ли ваше видение реальности? Если вы покупаете акцию или товар за один доллар, думая, что она вырастет в цене, то в следующий раз, когда она упадет до 90 центов, будьте честны с самим собой и признайте, что совершили ошибку. Выходите из рынка и даже не сожалейте. Это не значит, что вы отныне и навсегда будете ошибаться. Это просто означает, что вы ошиблись в этот раз. Переходите к следующей возможности, где вы будете правы.

4. Неспособность выйти из плохой сделки

У вас есть сделка века, которая смотрит прямо на вас. вы думаете, что шансы в вашу пользу составляют 95%, поэтому делаете действительно крупную ставку, с трепетом предвидя то, сколько прибыли вы можете получить.

Затем происходит грустная картина. вы попадаете в 5 процентов шансов на проигрыш. Теперь вам, возможно, придется продать свой

дом, купить дешевый автомобиль и сообщить вашему ребенку, который планировал поступить в частный колледж, плохие новости. Готовы ли вы к этому? Если нет, то ставьте на кон только то, что вы можете позволить себе потерять. Ваш первый вопрос должен звучать «Сколько Я могу потерять?», а не «Сколько Я могу получить?» (повторяйте это, как заклинание).

5. Удерживать убыточные позиции

Несколько лет назад мой двоюродный брат превратил 5 000 \$ в 100 000 \$ на рынке опционов. Я спросил его, как он Это сделал.

«Легко, – объяснил он. – Я покупаю опцион. Если он повышается в цене, то Я удерживаю его. Ну, а если он падает, Я не выхожу, пока цена не вернется к уровню безубыточности».

Я пытался предупредить его, что его стратегия не будет работать всё время. Это было слишком рискованно. Но он не слушал. Далее он вложил 100 000 \$ в покупку опционов на акции компании Merrill Lynch по очень дешевой цене. Это были все деньги, которые он имел, Но он нисколько не волновался. он заверил меня, что опционы достигли дна и должны подняться, и вскоре он совершит убийство. «Ты собираешься совершить убийство, – сказал я, – Но в этом случае рынок убьет тебя».

Но он стоял на своем: «Даже если они вырастут на 10 процентов, Я заработаю 200 процентов на моих инвестициях».

На самом деле цена никогда не повышалась, и он сказал мне, что потерял 110 000 \$.

Я спросил его: «Как такое возможно? Нельзя потерять больше, чем ты вложил. Откуда взялись еще 10 000 \$?».

Он ответил: «Разве Я тебе не говорил? Я занял еще 10 000 \$ в банке». Я был поражен, узнав, что когда он проигрывал, то продолжал занимать деньги, чтобы дальше покупать опционы. Не было никаких доказательств того, что он был прав, Но он торговал против рыночного тренда на одолженные деньги и рисковал большим, чем мог позволить себе потерять. Почему? Наш разум подходит к оценке надежды

иначе, чем к оценке убытка. Именно поэтому люди продолжают оставаться в плохих брачных отношениях, и, исходя из моего опыта, именно так теряется большинство состояний.

6. Быть победителем

Другой мой друг был отличным спортсменом и хорошо выглядел. он хорошо учился в школе и не привык проигрывать. на самом деле, он никогда ничего не терял. Когда ему было 16 лет, родители избаловали его и купили ему корвет. он не знал, как подготовиться к потере, предотвратить потерю или справиться с потерей. он купил акции, а когда цена на них пошла вниз, он удерживал их и остался с ними навсегда. Цена на эти акции никогда не возвращалась. в возрасте 70 лет он стал зависим от своих детей.

Люди, привыкшие к победе, гораздо реже признают, что на самом деле проигрывают. Они будут дольше удерживать свои убыточные ставки. Поскольку Я был плохим спортсменом и плохим учеником, меня никогда не удивляло, что Я проиграю. Я бы быстро принял это, сбросил бы свои карты и пошел дальше, чтобы вернуться и поиграть в другой день. Я рекомендую вам отрабатывать на практике потерю денег. в долгосрочной перспективе Это поможет вам выиграть по-крупному.

7. Запутаться в своих целях

Вы замечаете растущий тренд. Скажем, в течение года отмечался рост 30-дневной средней цены на жилые дома в определенном районе. вы решили купить многоквартирный дом, потому что полагаете, что он будет дорожать, и вы сможете совершить убийственную сделку. Вскоре вы влюбляетесь в это здание, потому что У него красивый вестибюль, спроектированный известным архитектором. вы говорите себе, что этот большой вестибюль делает его более ценным.

На самом деле вы только что потеряли свою объективность. вы купили Это здание не для вестибюля – вы купили его для сдачи в аренду.

Вам нужно следить за состоянием этого здания и за тем, повышается ли арендная плата. Будьте объективны и оторвитесь от этой любви к вестибюлю.

8. Быть высокомерным

Потерять все свои деньги и позволить рынку уничтожить себя – Это одно. Но потерять все свои деньги плюс миллионы долларов, доверенные вам другими людьми – Это совсем другое. Когда произошла Эта ошибка, Я не был тем, кто совершил первоначальную ошибку. Но Я виноват в том, что не увидел, как она приближалась. Я был виноват в том, что не обнаружил ее, когда Это было возможно. Я был слишком высокомерным для этого. Бизнес шел великолепно, и Я был на вершине мира. У меня были другие ребята, которые работали на низах, реализовывали финансовые потоки и управляли ими. Я был концептуальным парнем, который летал на самолетах по всему миру, заключая сделки. Я был выше, внимательно глядя на то, что на самом деле происходит. и Я не проверял. Когда Я получал цифры – я верил им. Мое высокомерие привело к этому, и это был фатальный недостаток. Вот что случилось со мной. Я надеюсь, что моя история поможет вам не совершить подобную ошибку.

Как Я всё потерял

Партнерство, которое Я создал в середине семидесятых годов, являлось маркет-мейкером в сфере опционов на сырьевые товары. Иными словами, мы выступали в роли центра по обмену информацией, который покупал и продавал опционы на сырьевые товары для нашего собственного счета и для счетов наших клиентов. Это требовало огромных запасов наличных средств. Я начал с финансирования из швейцарского банка, который предоставлял гарантию с залоговым обеспечением. Трейдинг шел очень хорошо, и мы продолжали привлекать клиентов.

Суть маркет-мейкера заключалась в том, что всё нужно было хеджировать. То есть, если мы соглашались купить опционы на миллиард долларов, мы всегда подстраховывались, находя покупателя на опционы на миллиард долларов. Разница в цене покупки-продажи была нашей прибылью, а хеджирование – нашей безопасностью.

Когда клиенты покупали в нашем фонде, они инвестировали минимальную сумму наличных денег, которую они вносили сразу, и мы тут же договаривались о залоге, в три раза превышающем эту сумму, которая являлась резервной. Так, например, клиент вносил 50 000 \$ наличными, Но при этом брал на себя обязательство о внесении еще 150 000 \$, если компании Это понадобится.

К тому времени со мной уже работал партнер. он был специалистом по количественному анализу и помог мне протестировать и запустить нашу торговую систему. Я был внешним парнем, а он был внутренним парнем, который управлял бухгалтерскими книгами. Мне всегда нужны были люди для воплощения моих идей. Это было связано с моей дислексией и слепотой. Мне нужны были глаза, с помощью которых я мог бы видеть. Мне нужны были люди, которые могли бы работать с числами и которые не страдали дислексией, Но были смыслеными и могли математически видеть то, что Я хотел сделать, после того, как Я объяснял им свое видение. Моим партнером был такой парень, и он мне нравился. У него была хорошая жена и дети. он начинал работать на меня в компании, как все другие, кто начинал работать на меня: имея долю в компании вместо зарплаты, потому что, когда Я начинал, У меня не было денег. со временем Это окупалось, и он очень хорошо себя чувствовал.

Мы были настолько успешны, что мой адвокат Саймон убедил меня переехать в Нью-Джерси, чтобы сэкономить на налогах. Когда Я продвигал рок-концерты, Я проезжал Саммит, Нью-Джерси, и восхищался потрясающим озеленением этого города. Мы с женой Сибил решили переехать туда, чтобы создать семью. Я занял офис на девятом этаже в здании воздушного порта в Ньюарке. Саймон был на четырнадцатом.

Это было захватывающее время. Наша маркет-мейкерская компания заработала 5 млн \$, а потом 10 млн \$, которыми Я торговал. Затем мы создали другую компанию, чтобы применить ту же стратегию, которую мы использовали в сырьевых товарах, Но уже для рынков облигаций и казначейских обязательств. Это привлекло еще 10 млн \$.

Мне нравились те годы, потому что Я создавал новые и нестандартные способы зарабатывания денег, что Я больше всего люблю делать. Например, когда Я услышал, что доктор Ричард Сандор – тогдашний главный экономист Чикагской торговой палаты – разработал первый фьючерсный контракт на государственные процентные ставки, Я сказал Саймону, что хочу работать с ним. «Мы можем преуспеть в этом», – сказал я.

«Ларри, Это гениально! Но мы не знаем, как», – сказал Саймон.

«Ну, почему бы мне не позвонить доктору Сандору и не узнать об этом?»

«Вы с ним знакомы?»

«Нет. Я его не знаю».

«Как же вы собираетесь встретиться с ним?»

«Я собираюсь сесть в самолет и зайти в его офис», – объяснил я. Саймон часто удивлялся моей способности позвонить кому угодно.

Я не знаю, как Это объяснить, Но мне всегда удавалось Это сделать.

Может быть, Это мое утешение от дислексии. что может быть худшей вещью, которую кто-то может сделать? Отказать мне?

Через пару дней Я был в кабинете доктора Сандора. Сандор был замечательным человеком, и у нас с ним состоялся отличный разговор (он тоже оказался родом из Бруклина). Благодаря его проницательности мы продвинулись вперед и начали торговать фьючерсами на процентные ставки.

В ноябре 1979 года всё изменилось.

Инфляция росла на протяжении большей части десятилетия и в тот момент превысила 11 процентов. Пол Волкер, который недавно стал

главой Федеральной резервной системы, начал войну против инфляции. он организовал кампанию по повышению процентных ставок. Наши клиенты ожидали больших движений и прибегали к нам разместить свои позиции в нашем маркет-мейкерском фонде.

В один из ноябрьских дней этого года Саймон получил телефонный звонок от моего партнера.

«Я должен подойти и поговорить с вами, – сказал ему мой партнер. – а после того, как Я это сделаю, Я выброшусь из окна».

Не знаю, поверил ли ему Саймон или нет. Но Это наверняка привлекло его внимание.

Саймон не встретился бы с ним без моего присутствия. Я прибыл в течение часа, и мы втроем встретились в кабинете Саймона. Когда за нами закрылась дверь, мой напарник объявил новость.

«Я не хеджировал, – сказал он. – Мне очень жаль. Но Я совершил делку на миллиард долларов и не стал ее хеджировать...» Его голос был спокоен. он сказал кое-что о процентных ставках Волкера и о том, что мы остались без огромного количества денег. он толком даже не знал, сколько.

Я должен был услышать его объяснения. Каким-то образом У меня возник вопрос: «Почему?».

«Потому что Я думал, что Волкер перестанет повышать ставки».

В течение многих лет после этого Я размышлял над решением моего партнера пересмотреть нашу систему самостоятельно, предварительно не проконсультировавшись со мной или с кем-либо еще. Было ли Это эго, жадность или страх, который заставил его рискнуть всем? Я никогда не узнал наверняка. он был очень умным парнем с высоким IQ, который получал стипендию в элитном колледже. он был красив и имел прекрасную семью. Теперь же его жизнь уже никогда не будет прежней.

Оказалось, что мой партнер совершил эту ошибку немного раньше, Но скрывал от меня, покрывая ее другими сделками. Естественно, когда он ежедневно смотрел на это, ситуация усугублялась, и каждый день он становился всё больше парализованным от страха. Я всё время говорю людям: первая потеря является лучшей, потому что после нее вы можете быстро восстановиться. Но с ним случилось иное. Вместо того, чтобы встретившись с убытком, вычеркнуть его в тот же день, он запаниковал. он прекрасно понимал всю эту ситуацию, но эмоционально надеялся, что каким-то образом он ее спасет. Проверка бухгалтерских книг была поручена другому сотруднику нашей фирмы, но, как Я позже узнал, мой партнер давал ему неправильные указания и запугал его. Так что всё Это было скрыто.

Мы с Саймоном были уничтожены. он привел в фонд некоторых своих юридических партнеров и клиентов – Это событие уничтожило и их в том числе вместе со всеми нашими друзьями и множеством других клиентов. Мы обанкротились. Мы должны были правительству, брокерам, банкам и нескольким огромным финансовым фирмам. «Боже мой, – сказал мой партнер. – Они собираются убить нас. Сейчас Я выброшусь из окна».

К счастью, окна были закрыты. Думаю, он сделал бы это, если бы мог. Мы были в шоке. Однако мой мозг работает таким образом, что немедленно ищет пути к выживанию. Я словно был на верхушке дерева, которое горело, Но Я искал ветви, которые еще не были охвачены огнем, чтобы Я мог спуститься вниз. Помню, как думал, что адвокатская фирма Саймона была в полной заднице, и поэтому они должны были помочь мне найти выход из этой ситуации.

Мы не спали следующие несколько суток. Когда страсти улеглись, мы смогли трезво оценить нашу ситуацию. Мы должны были на 7 миллионов долларов больше, чем имели.

К сожалению, мне пришлось продолжить работать с моим партнером, пока мы не решили всех наших проблем. вы можете удивиться,

как мне удалось оказаться в одной комнате с кем-то, кто обманул меня и принёс мне такие серьёзные убытки. Ну, Это было очень просто. Я делю свою жизнь на цели. Не имеет значения, что мне нравится – имеет значение, что Я должен сделать. Я должен был усмирить свои чувства. Мой партнер управлял бухгалтерскими книгами, и мне пришлось работать с ним, чтобы решить наши проблемы.

Когда один друг попросил меня описать, насколько сильно Я был расстроен, Я сказал: «Знаете, шесть целых девять десятых меня не беспокоит, Но сотня причинит мне действительно сильную боль». Юмор дошел до предела. Первое время Я просыпался по утрам от тошноты.

К тому времени мой отец потерял свой бизнес, и Я содержал его. Я позвонил ему, чтобы рассказать о том, что случилось. «Смотри, папа. Я не уверен, что смогу продолжать помогать тебе, потому что Я должен людям миллионы, которых У меня нет, – сказал я. – Одному парню Я должен 4 миллиона долларов. Я имею в виду, что У меня проблема».

«Нет, – ответил мой отец. – Это не твоя проблема. Это его проблема». В этом было великолепие. Вскоре после этого Я узнал о силе слабой позиции: когда один парень решил набраться смелости и наорать на меня, Я сказал ему, чтобы он прекратил, ибо он не мог угрожать мне, потому что Я уже был мертв. и это дало эффект.

Мы определились с планом действий. Мои сделки были успешными, поэтому У нас было немного денег для покрытия наших долгов, хоть это и капля в море по сравнению с масштабами нашего долга. Помните: если вы должны кому-то денег, вы можете предложить ему то, что У вас есть, наличными, и попытаться договориться об остальном. Люди хотят получить свои деньги, и они будут готовы вернуть половину, Но сейчас, чем не получить вообще ничего и никогда. Мы были в долгу перед тремя крупными финансовыми фирмами, и с двумя мы смогли договориться.

Пока мы вели переговоры с финансовыми фирмами и держали их в безвыходном положении, Я очень хорошо справлялся с длинными

позициями по серебру и золоту, которые мне удавалось сохранять открытыми. Наши переговоры с финансовыми фирмами оказались весьма благоприятными, если можно было назвать «благоприятным» убыток, вдвое превышающий сумму всех наших средств. Но, по крайней мере, перед нами уже не стояли убытки, в три или четыре раза превышающие наши активы, как Это было изначально.

После финансовых фирм мы с Саймоном лично встретились с каждым из наших инвесторов. Из 100 инвесторов 98 согласились встретиться с нами. Затем мы рассказали им о том, что в целях ограничения их убытков мы попросили У них «лишь» треть суммы в качестве залога, которую они обещали инвестировать (что было вдвое больше, чем они инвестировали изначально) – таким образом мы могли остаться в игре и вернуть им их деньги. Все, кроме двух, согласились.

Мне приходилось работать с юристами, бухгалтерами и инвесторами, чтобы держать кредиторов в страхе, прилагая все усилия, чтобы они не возбуждали против нас иски. Я помню, как ездил в Калифорнию навестить одного из наших инвесторов, который зарабатывал около 10 миллионов долларов в год. У него было огромное поместье в сельском районе и большой штат наемных рабочих. Когда мы попросили У него денег, он посмотрел на меня и сказал: «У вас еще есть пара яиц. Обычно, если кто-то приходит сюда и просит еще миллион долларов, Я спускаю на него своих собак. Я не собираюсь давать вам деньги. Но Я и не собираюсь спускать на вас собак».

Примерно в это же время Служба по внутреннему налогообложению начала расследование по делу одного трейдера, который работал с нашей компанией. Я узнал, что мы были его самым крупным клиентом. как Я сказал ранее, наши налоговые убежища были законными, и когда мы построили структуру, Я заплатил адвокатам, чтобы они написали налоговые заключения, объясняющие, почему Это было законным. Я мог очень близко подойти к границе законного, Но Я никогда не имел желания пересекать ее или делать что-либо противозаконное. Я не знал, что именно натворил тот трейдер, Но Я знал, что федералы возбуждают дела, чтобы заставить людей обратиться

к своим друзьям и клиентам. Я был в ужасе от того, как сильно он обвинял меня во всех грехах, говоря, что Я должен сесть в тюрьму. Я должен был рассказать об этом моей жене Сибил. Она была беременна нашим первым ребенком и только что узнала, что У нас нет денег. Теперь Я должен был сказать ей, что мне грозит тюремное заключение.

Она молча стояла, принимая всё это. Затем в своей британской манере она сказала: «У таких людей, как ты, всегда есть план». Повернулась и поднялась по лестнице. Это было всё, что она сказала об этом.

Она была права. Я мог бы получить работу и бросить весь этот гигантский беспорядок. Но вместо этого Я придумал план. Я посмотрел на свой долг и решил вернуться и продолжать делать то, что мне действительно нравилось. Я хотел создать усовершенствованную торговую систему, которая полностью исключала бы право человека свободно изменять течение рабочих процессов. Очевидно, что Я не мог доверять людям. Поэтому Я решил сделать паузу и начать всё сначала. Некоторые люди рождаются с подобного рода настойчивостью, а другие приобретают ее на практике. в любом случае, если вы собираетесь инвестировать или сделать что-либо серьезное в своей жизни, вы должны суметь принять удар, подняться и снова набраться сил. Если есть нечто, сделавшее меня успешным в этой жизни, так Это постоянство. Но Я должен признать, что этот период, несомненно, был самым сложным из всех. Каким-то образом Я понимал, что должен вернуться в свое русло и достичь еще большего. Я начал создавать новый план.

Часть II

6. Создание фонда “Mint”: знайте, где вы играете в игру

У меня были большие планы, Но Я был сражен наповал и нуждался в доходах. к счастью, появилась возможность помочь клиенту в Калифорнии разработать стратегию смягчения налоговых обязательств. Мой процент от этой суммы составлял 100 000 \$, и этого было достаточно, чтобы Я в течение длительного времени смог покрывать расходы на семью и бизнес (я всегда старался экономить на расходах). Я по-

нения не имел, насколько долго Это затянется. Я окунулся в не приносящую доход деятельность – решал проблему, созданную моим партнером, и работал над созданием нового предприятия.

Моя цель состояла в том, чтобы создать научно обоснованную торговую систему, которая устраняла бы человеческие эмоции от возможного влияния на процесс принятия решений о покупке или продаже и вместо этого опиралась на чисто статистический подход, основанный на заданных правилах. Для его осуществления мне нужно было найти нового партнера со специальным образованием, чтобы построить данную модель и тщательно протестировать все мои идеи. Мой друг познакомил меня со своим шурином Питером Мэтьюсом, которому тогда было чуть больше двадцати, и он защитил диссертацию по статистике в Американском университете. Питер занимался консалтингом для федерального правительства, Но также был заинтересован и в торговле фьючерсами. Мы встретились с ним в моем офисе в Ньюарке, и Я сказал ему, что просто не могу больше доверять человеческому фактору и ищу кого-то, кто создал бы автоматизированную систему, которая зарабатывала бы деньги. Затем мне пришлось убедить его присоединиться к этому предприятию, хотя У меня не было средств для оплаты его работы. Я сказал: «Если Это сработает, вы будете получать долю от прибыли и станете партнером». он был крайне смышленным, и его возраст позволял ему пойти на такой риск. он согласился.

Примерно в 1980 году создание автоматизированной торговой системы было главной задачей. Мы знали, что в то время никто другой еще не разработал ничего подобного. (Теперь-то я знаю, что Эд Сейкота и некоторые другие люди упорно работали над созданием подобной системы еще в семидесятых годах.) в мире тогда не было книг или информативных руководств, которым можно было следовать для решения этой задачи. Нам также был необходим доступ к большим ЭВМ, которые могли обрабатывать огромные объемы данных.

В условиях подобных препятствий Питер начал разрабатывать наш подход к торговле в направлении тренда. он написал алгоритмы для

отслеживания скользящих средних цен по многим товарам, выявляя растущие тренды, автоматически обрабатывая шансы на продолжение этих трендов, отфильтровывая сделки со слишком большим риском и запуская автоматические действия по покупке и продаже, когда исполнялись наши конкретные условия. в ту эпоху Это была крайне утомительная работа (в наши дни вы можете делать Это на своем телефоне). Питер мог по ночам работать на компьютерах в Американском университете, Но даже при всём этом наш процесс был очень медленным. Его кропотливый труд также включал проверку расчетов вручную. Были моменты, когда Я задавался вопросом, сможет ли вообще всё Это работать?

С самого начала Я хотел, чтобы наша система была независимой от рынка, на котором мы торговали. в то время Это была необычная философия, но с тех пор, как Я перешел от свинины к кукурузе и кофе, Я пришел к выводу, что человеческое поведение является более или менее одинаковым, независимо от того или иного конкретного рынка. Более того, торгуя на самых разных рынках, мы получили бы колоссальную диверсификацию, которая помогла бы контролировать риск. Мы также встроили правила хеджирования с системными правилами, одинаковыми для длинных и коротких позиций в целях защиты от огромных потерь.

После года кропотливого проектирования Питер закончил свою работу и привлек Майкла Дельмана, отличного программиста, которому было всего двадцать лет. (Он начал У нас работать консультантом, а позже стал младшим партнером.) Майкл ничего не знал о финансах, Но Это не имело значения: его работа заключалась в тестировании модели Питера, чтобы убедиться в том, будет ли она работать в более крупном масштабе. он должен был совершать покупку с последующим вводом огромных наборов исторических торговых данных, чтобы затем мы могли запустить нашу модель и посмотреть, как бы она работала на прошедших исторических периодах – не только в рамках одного месяца или года, Но и на тысячах различных рынков и на различных временных периодах. и очевидным было то, что если некое ваше действие было правильным в прошлом, то Это не означа-

ет, что Это же ваше действие будет правильным и в будущем – тестирование на исторических данных имеет свои недостатки. Эти моделирования также имели свою большую ценность и в том, что использование реальных рыночных условий – пусть даже в прошлом – давало нам гораздо лучшую информацию, чем гипотетические сценарии наших догадок в офисе. Результат: мы доказали Это с научной точки зрения. Наша торговая система работала.

Со временем мы продолжали развиваться и совершенствоваться. Например, мы также протестировали различные периоды ожидания как показатель производительности нашей системы. Нам казалось, что оценка эффективности на основе календарного года была произвольной мерой. Так Питер и Майкл количественно оценили шансы прибыльной работы для различной продолжительности временных периодов. в нашем моделировании мы обнаружили, что 90% всех позиций, которые мы удерживали в течение 6 месяцев, 97% всех позиций, которые мы удерживали в течение 12 месяцев, и 100% всех позиций, которые мы удерживали в течение 18 месяцев, были прибыльными.

Все эти важные закулисные шаги привели к основанию нашей компании Mint Investment Management Company, которая начала торговать в апреле 1981 года.

Лондон

Компания Mint зародилась в критический момент моей жизни, Но она также зародилась и в результате случайной поездки в Лондон в 1981 году в поиске новых брокеров.

Почему Лондон? в Соединенных Штатах было дорого работать – в то время там была самая высокая ставка налога в мире. Юристы, инвестиционные банкиры и другие посредники брали большие комиссии. а в 1981 году новый закон ликвидировал налоговую структуру, которую Я использовал в течение многих лет. к тому же другие страны

были более склонны к торговле фьючерсами, чем Штаты. как раз в то время, когда зарождалась глобальная торговля, Лондон был новыми воротами в международные финансовые рынки. и Я отправился туда, чтобы постучать в двери.

На одной из встреч Я попытался договориться с брокером по поводу соглашения о рекомендации. Я спросил его, предоставит ли он мне комиссионные, если Я буду направлять к нему своих клиентов. он без промедления ответил «нет». Это была очень короткая встреча. Выйдя из его кабинета, Я остановился в комнате ожидания, взял журнал, который читал ранее, осторожно выдрал из него объявление другой товарной фирмы и положил его в карман. Чуть позже Я позвонил по указанному на нем номеру и поговорил с Дэвидом Андерсоном, который согласился встретиться со мной.

Интересно вспомнить тот момент. Если бы Я был тем человеком, который не привык к неудачам, то, возможно, Я бы бросил эту идею, выйдя из офиса после такого отказа. Но будучи тем, кем Я был, Я сразу начал думать о своем следующем шаге – следовательно, вырвал эту рекламу. Во многих отношениях этот жест был небольшим актом следования за трендом. Когда какой-то тренд не работает – не цепляйтесь за него, а просто выходите и ищите следующую возможность.

Или возвращаясь к моей аналогии с романтическими отношениями: если У вас было неудачное свидание, разве прекращаете вы дальнейшие поиски своей второй половины и становитесь монахом?

Телефонный звонок Дэвиду Андерсону изменил всю мою дальнейшую жизнь. он был лидером в лондонском мире торговли фьючерсами. он также был связан с ED&F Man, элитной фирмой по торговле товарами во всем мире. Андерсон и Мэн недавно создали совместное предприятие Anderson Man Limited. Компания Man сделала первый шаг на рынок товарных фьючерсов, и Андерсон помог ей открыть эту дверь. он также открыл эту дверь для моих партнеров и для меня.

Мы создали отношения с компанией Man в рамках оказания ей «консультационных услуг» и применили нашу торговую систему на де-

сятках рынков по всему миру. Мы осуществляли свою деятельность в тех же офисах в США, используя нашу статистическую систему в автоматическом режиме, которая была тщательно протестирована и проверена. Когда система отвергала эти рекомендации, мы отправляли эти сделки в компанию Map, которая исполняла их в Лондоне. У меня и моих партнеров была правильная комбинация взаимодействующих способностей. Я был человеком идеи, который заключал сделки. Майкл однажды сказал, что У меня 20 идей в неделю. Питер был статистическим умом, который управлял торговой программой и проводил аналитику. а Майкл выполнял всю компьютерную работу и проверял, всё ли идет своим чередом. в первые два года мы зарабатывали более 20 процентов в год. Люди начали замечать нас. Однако У нас все еще не было того уровня бизнеса, который Я хотел и в котором нуждался. Во-первых, было сложно продать наш стиль обращения с финансами. в течение первых нескольких лет существования нашей компании Mint большинство людей даже не разговаривали со мной. Когда Я объяснял, что мы одновременно торгуем на кофе и золоте, они бросали трубку. Иногда они просто вешали трубку. в современном мире систематическая торговля более приемлема, Но в те времена она была неизвестна и нежелательна для широкого круга людей, и ей не доверяли. Опять же, будучи ребенком, страдавшим дислексией и привыкшим к неудачам, мне было всё равно, что мне говорили. Я просто брал себя в руки, совершал следующий звонок и шел в направлении своей следующей потенциальной возможности.

Компания ED&F Map имела огромный капитал, репутацию и глобальные связи. в 1983 году Я встретился с ее председателем и сказал ему, что хочу, чтобы Map купила акции Mint. он не изъявил такого желания. Компания Map имела очень специфическую культуру высшей элиты. Она была основана в восемнадцатом веке, главная цель компании заключалась в торговле сахаром, и около 200 лет она поддерживала деловые отношения с британским флотом. Это был самый старый в мире товарный торговый дом, агенты которого работали по всему миру и заключали сделки из Европы в Конго. Клиентами Map были прежде всего гигантские производители и правительства. с другой стороны, наша небольшая компания Mint была консультан-

том по вопросам торговли на товарно-сырьевых рынках (СТА). Это означало, что мы советовали отдельным инвесторам покупать, продавать и хеджировать на рынках с помощью техник, которые до сих пор иногда считают Диким Западом – и с такой точки зрения, вероятно, несколько непристойными. Ман и ее коллеги также не могли поверить, что компьютеризированный метод может быть лучше человеческого суждения. Тем не менее, компания Ман хотела выйти на фьючерсные рынки, и поэтому Я сделал ей предложение, от которого ей трудно было отказаться: покупка 50% акций компании Mint в обмен на выплату зарплаты мне и моим партнерам в течение пяти лет, бесплатный доступ к нашим ЭВМ и кредитная линия на 5 млн \$, чтобы начать работу.

Для нас Это было очень важно, потому что У Ман были банковские связи, деньги и компьютеры, которые Я не мог себе позволить. Для нее же Это была хорошая сделка, потому что У Ман появился шанс заработать много денег в быстрорастущей сфере. Фьючерсы на товары взлетели, и немногие игроки имели законную стратегию торговать ими и управлять рисками.

Он согласился. Теперь мы могли приобрести популярность.

Вы всегда должны знать, где вы находитесь, когда играете в игру. Во многих отношениях Англия для меня была лучшей. Когда Я полетел туда, Я взял на себя роль культурного антрополога. «Мы все говорим по-английски, – сказал Я себе. – Теперь Я просто должен понять, что они имеют в виду». Я очень быстро узнал, что иногда, когда мои британские коллеги говорили одно, они имели в виду совершенно противоположное. (Быть женатым на британке не дало мне большой подготовки. Она была очень искренней и не была похожа на моих коллег, потому что она была не из их класса.)

Я учился на месте и полюбил людей в Ман. Они были вежливы, и это были одни из самых умных партнеров, с которыми Я когда-либо ра-

ботал. Компания Map была как раз самым подходящим местом для меня во многих отношениях. в то время в Англии был широко распространён антисемитизм, Но он в гораздо меньшей степени присутствовал в компании Map, и, как только Я смог зарекомендовать себя, он исчез. Я обнаружил, что мои коллеги в Англии действительно хотят зарабатывать деньги.

Естественно, будучи парнем из Бруклина, Я был немного агрессивнее их. Я помню, как однажды был на встрече в офисе с большим длинным столом, и там были телефоны, потому что Это была брокерская фирма. Я встречался с адвокатом, который представлял одну из главных бирж страны; Это была биржа какао. он до корней волос был британцем, и Я пытался убедить его изменить правила. Я приводил веские аргументы, а затем сказал: «Это будет выгодно всем». «Ну, Я напишу письмо, так и так...»

Как только Я прилетел на самолете Конкорд, Я протянул руку, взял телефон и выжидал.

«Позвони ему», – сказал я. Англичанин никогда бы этого не сделал. Но ребенок из Бруклина мог быть настолько прямым. Конечно, были времена, когда Я сдерживался, чтобы мои более выдержанные коллеги чувствовали себя более комфортно. Вот почему Я говорю, что вам нужно знать, где вы играете в игру. вы должны понимать правила и перспективы других игроков в рамках их культуры. Если вы адаптируетесь к этому месту, вы улучшите свои шансы. Хотя мне нравились люди, мне никогда не нравилась политика. Если У вас аналогичная ситуация, то обратите особое внимание на порядок действий в том месте, где вы работаете. и ваша ответственность состоит в том, чтобы использовать эти правила в ваших интересах.

Компания Map специализировалась на товарах, продаваемых за наличные. Ее бизнес в значительной степени был построен на кредитах, поэтому У нее были прекрасные отношения с банкирами, и среди ее сотрудников были многие бывшие банкиры. Это открыло двери для компании Mint – великое время. с помощью компании Mint Я мог ве-

сти бизнес на Ближнем Востоке, в Европе, Австралии и Японии – почти по всему миру. Тем не менее, требовалось некоторое убеждение, чтобы склонить людей к нашему принципу торговли. Например, мне удалось встретиться с почтенной старой финансовой фирмой в Австралии, где никто никогда не создавал фонда, подобного нашему. Я объяснил, как работает наша система, и попросил их удерживать для нас облигации с гарантией. Обычно, как только вы совершаете продажу, другая фирма получает комиссию – со временем комиссия заканчивается, и они становятся безработными. Но Я сказал своему коллеге, что если они будут работать с нами, то будут получать деньги за гарантию, и вместо того, чтобы однажды совершить продажу и получить за нее однократную комиссию, они будут получать деньги всё время. Это привлекло его внимание.

К 1988 году наша среднегодовая совокупная доходность составила более 30 процентов с момента нашего основания в 1981 году. за Это время в один из лучших годов мы показали 60-процентный рост (в 1987 году, в год обвала фондового рынка), а в худший год был прирост плюс 13 процентов. к тому времени мы привлекли большое внимание в деловых СМИ, включая получение премии «Лучший из» в 1986 году в деловом журнале Businessweek. в 1989 году Джек Швагер описал мою деятельность в своей книге «Маги рынка».

Вскоре Я регулярно совершал на Конкорде 3,5-часовые полеты из Нью-Йорка в Лондон. Я прилетал в воскресенье вечером, работал там и в течение недели путешествовал по Европе. Затем в пятницу днем возвращался на Конкорд, чтобы прилететь домой и увидеться с женой и детьми. Я так много летал, что однажды мне подарили кожаную куртку пилота. к 1990 году, менее чем через 10 лет после того, как мы начали свою деятельность, мы стали крупнейшим хедж-фондом в мире, в управлении у которого был рекордный 1 млрд \$.

Асимметричное плечо и гарантируемый фонд: наша прибыльная формула

Одним из главных двигателей нашего успеха была концепция управления рисками, которую Я назвал асимметричным плечом (АП). Я разбогател именно благодаря АП, и точно так же можете сделать и вы. по сути, Это означает, что то, чем вы рискуете, и то, что вы можете получить, имеют разный вес. или как Я люблю говорить: вы рискуете центами, Но потенциально зарабатываете доллары. Асимметричные плечи могут быть особенно важными для людей или организаций, находящихся в более слабом положении (вспомним Давида и Голиафа).

Наша идея большой асимметрии возникла на вечеринке в Лондоне. Лорд Стэнли Финк (который позже стал генеральным директором Man Group), Дэвид Андерсон и другие директора Man преуспели в социальных сетях и познакомились с нужными людьми (теми, У кого есть деньги для инвестиций). Однажды вечером Я был с ними на мероприятии, спонсором которого стала компания Man, и начал общаться с парнем, который, как оказалось, был инвестором, имевшим высокие доходы.

«Ваше возвращение впечатляет, – сказал он мне. – Но мой нынешний менеджер приближается к этому уровню, и ваши комиссии выше. вы берете 2 процента от управления средствами и 20 процентов от прибыли. Они не берут плату за управление – только 20 процентов от прибыли. Почему Я должен инвестировать У вас?»

Я пошел домой и подумал о том, что он сказал. Я мог понять его точку зрения. Я задавался вопросом: «Как Я могу Это сделать? как Я могу привлечь больше инвесторов в компанию Mint?». Это был 1985 год, и теперь У меня было двое детей и свой дом. Компания Man получала 50 процентов всей прибыли, и Я также делился ею со своими другими партнерами. Это мотивировало меня предпринимать более эффективные действия.

Я обговорил со своими партнерами идею организации фонда «без потерь». Что, если бы мы могли брать 60 процентов денег инвестора и инвестировать их в пятилетние казначейские облигации США с ну-

левым купоном? Данная инвестиция была бы не только совершенно безопасной, Но и удваивала бы наши инвестиции примерно через пять лет. (Помните: Это было в 1980-х годах, когда процентные ставки были очень высокими.)

Тогда мы брали бы остальные 40 процентов денег инвестора и инвестировали их в нашу торговую программу. в худшем сценарии, если мы теряем все средства в торговых системах, мы всё равно можем вернуть инвестору всю его основную сумму в течение пяти лет (и покрыть при этом наши комиссионные за управление средствами). Другими словами, мы могли бы сказать инвестору: дайте нам миллион сейчас, и вы гарантированно получите свой миллион обратно через пять лет.

Единственное, что вы потеряете – это стоимость денег за этот период. Однако вы можете получить значительный прирост капитала, поскольку наша торговая система каждый год приносит звездные результаты. Мы назвали наш фонд MintGuaranteed Ltd. Когда мы впервые объявили о фонде, он широко освещался в таких местах, как, например, «Нью-Йорк Таймс». в некоторых публикациях говорилось, что Это слишком хорошо, чтобы быть правдой, в том числе репортер в одной из крупнейших британских газет, который высмеивал новый фонд – на той же странице газеты поместил отдельную статью о финансовой пирамиде. Ее смысл возле статьи о нашем фонде был очевиден. (Руководители Man подумывали подать в суд на газету за клевету, Но вместо этого решили пригласить редактора на ланч и прояснить ситуацию.) Тем не менее, гарантированный фонд взлетел, и мы заработали 75 миллионов долларов в первый год.

Я всё время ищу асимметричные возможности и предлагаю вам делать то же самое для всех аспектов вашей жизни. Когда во время нашего слияния Я продал акции нашей компании Mint компании ED&F Man, Я предложил им асимметричное плечо, просто в то время Я не использовал этот термин. Несколько лет спустя Я написал для своих партнеров в Man Group официальный доклад, объясняющий философский и финансовый феномен того, что мы сделали. Никто из

лиц, не являющихся членом нашей компании, не читал этот анализ, за исключением нескольких партнеров, включая вас.

В этом докладе Я подытожил принципы, лежащие в основе асимметричного плеча при слиянии компаний Mint и Man Group. Вот краткая выдержка из него:

АП [асимметричное плечо] уникально тем, что дает одно из преимуществ традиционного кредитного плеча за вычетом пропорционального риска.

Приобретение Man является ярким примером хорошего АП для обеих сторон. в то время компания Man стоила более 100 млн \$ долларов, а ее риск был всего лишь 750 тыс. \$, что составляло небольшой процент от ее собственного капитала. У нее была возможность купить 50 процентов акций компании Mint с вероятностью потерять свои 750 тыс. \$ (менее 5 процентов, что составляет их реальный риск в 40 тыс. \$); при этом большое количество статистических данных показывает, что они не могли понести убыток.

Со стороны Хайта, Дельмана и Мэтьюса наши преимущества от АП были: время и деньги. Мы получили пять лет и использовали несколько миллионов долларов для нашего собственного счета плюс абсолютный минимальный доход.

Структурными факторами, которые поддерживали первоначальное партнерство, являлись:

*а. Предварительно заданные вероятности в торговом риске; а также
б. Тот факт, что на фьючерсных маржах выплачивались ставки по ГКО, и компания Man могла брать ссуды под базисную ставку, удешевляя финансирование.*

Именно эти же факторы заставляют работать наши гарантийные сделки. Они позволили нам рискнуть 250 000 \$ из денежного потока в два миллиона, когда мы запустили первый гарантированный фонд, который к концу этого года принесет нам более 50 млн \$. Это даст

нам 40-кратный возврат от наших первоначальных инвестиций в размере 250 тыс. \$, что составило 12,5% от нашего потока наличных средств.

Я написал этот доклад с целью воодушевить моих партнеров предложением новой стратегии с использованием асимметричного плеча. Я использовал несколько примеров, таких как договоренность компании Mint с ближневосточной финансовой организацией. Мы создали исламский портфель на сумму 15 млн \$ для их инвесторов, зарабатывая 23 процента прибыли в месяц, абсолютно не рискуя деньгами компании Mint.

Из всего, что Я узнал тогда и с тех пор, секретный соус асимметричного плеча состоит из трех ингредиентов, благодаря которым фонд Mint стал крупнейшим консультантом по торговле товарами в мире. Любой может понять его компоненты и применить их к различным деловым, инвестиционным, политическим и жизненным ситуациям.

Первый ингредиент – время

Зачастую в жизни (но не всегда) чем быстрее ты двигаешься, тем лучше. Но со временем для определения лучших возможностей вы можете улучшить свои шансы. Я говорил об этом в предыдущей главе, Но давайте подробнее рассмотрим, насколько мощным является время как элемент асимметричного плеча. в гарантированном фонде мы заставили инвесторов ждать пять лет. Время является особенно мощной формой воздействия на рост денег. с помощью времени мы могли воспользоваться сроком погашения облигаций и иметь достаточно длительный срок для торговли. Несмотря на то, что пять лет были относительно длительным периодом временем, инвесторы были готовы предоставить нам его по той причине, что мы предложили идеальную комбинацию возможности получения прибыли при отсутствии риска.

Второй ингредиент – знание

Если вы не знаете шансов, вы не можете совершить разумной ставки. Если вы уже прочитали данную книгу до этого места, то понимаете, насколько важно знать шансы при принятии любого решения.

Но также есть и знание игры. в компанию Mint Я принес знания, полученные из десятилетнего опыта в трейдинге. Я также привел с собой великолепных партнеров, которые имели необходимые знания в области статистики и компьютеров, чего еще не использовали другие трейдеры. Без них не было бы компании Mint. к настоящему времени Я определенно научился доверять.

Один из величайших (и самых известных) примеров асимметричного плеча, который основывается на знаниях, можно найти в книге Майкла Льюиса «Moneyball» и в одноименном фильме с Брэдом Питтом [В русском прокате выходил под названием «Человек, который изменил всё»] в главной роли, в которой повествуется об Оклендской бейсбольной команде и ее генеральном менеджере Билли Бине. Применяя инновационные методы работы, Билли Бин искал дешевых игроков и вырабатывал принцип успешной модели игры для победы в бейсбольных матчах. Когда в конце 1997 года Бин стал генеральным менеджером «Окленд Атлетикс», Это была одна из худших бейсбольных команд с одним из самых низких фондов заработной платы. До того времени большинство бейсбольных скаутов использовали субъективные критерии для определения таланта. Они искали игроков, которые обладали сочетанием качеств, таких как «лицо» (то есть красивая внешность), «быстрый старт» со скоростью 99 миль/час или «которые не пропускают удар». Бин считал, что Это всё чушь. он знал, что производительность можно измерить цифрами, и революционизировал игру, внедрив статистический подход к приобретению талантов.

Если вы читали эту книгу или смотрели этот фильм, то знаете, что одним из самых важных решений, которые когда-либо принимал Бин, был найм помощника генерального директора, получившего степень по экономике в Гарварде. Бин и Пол ДеПодеста представили аналити-

ческие принципы саберметрики для анализа производительности игроков. Многие игроки, которых упускали из виду другие команды и которые могли согласиться на более низкую зарплату, обладали навыками, которые не были в моде – попадание на базу, нанесение сильных ударов независимо от того, часто ли бил питчер. Команда «Окленд Эйс» накопила дополнительные преимущества, заключающиеся в высоком значении среднего процента попаданий на базу и отставании в силе, тем самым превзойдя многие команды, которые платили престижным спортсменам-профессионалам, не связанным контрактами с кем-либо. Аналитика показала, что два игрока, которые имеют абсолютно разные оценки, могут генерировать эквивалентную производительность. Это было асимметричным плечом Бина.

По словам Бина, набирая нетрадиционные источники знаний, он смог принимать «рациональные объективные решения в бизнесе, где все принимали субъективные решения». в период с 1999 по 2014 год «Окленд Эйс» восемь раз выходил в плей-офф. Бин сделал это, платя людям небольшую зарплату, Но получая в ответ людей с колоссальными знаниями.

На сегодняшний день каждая команда в бейсболе и даже Национальная баскетбольная ассоциация (NBA) также стали применять аналитический подход. в результате эффект асимметричных плеч Бина начал угасать, поскольку подобные стратегии стали использовать и другие команды.

Но его числовая революция не угасла. Вскоре Бин нашел другое применение асимметричным плечам и начал ставить под сомнение обычное использование в игре одного питчера для игры в семь или восемь подач в матче из девяти иннингов. Столкнувшись с долгой историей катастрофических травм стартовых питчеров, относительно небольшим национальным кадровым потенциалом для стартовых питчеров и огромными запросами на зарплаты питчеров, команды постепенно внедряли новую модель сохранения индивидуального количества питчей до 100 на игру в целях защиты рук стартовых питчеров от травм. Лучшие медицинские исследования указы-

вают именно на подобное направление решения данной проблемы. Бин и несколько других руководителей поняли, что в этом заключается долгосрочный тренд – вероятный постоянный сдвиг в игре. Бин вложил в «бэкенд» своего штата питчеров большее количество запасных питчеров. Поскольку история игры давно установила, что питчеры, сменяющие стартующего, имеют меньший статус и ценность, чем стартовые питчеры и «асы», их зарплаты были ниже. Аналитические знания Бина и менее эмоциональный подход к игре давали ему новые асимметричные плечи. он потратил меньше средств на стартовых питчеров и вложил больше средств в высоко-профессиональных питчеров, сменяющих стартующего, которые будут контролировать гораздо большую часть игры, чем Это делали в прошлом. в результате «Эйс» продолжает оставаться одной из лучших историй в бейсболе благодаря грамотному подходу к управлению, в котором применялись уникальные знания и стратегии, которые не использовал никто другой.

Третий ингредиент – деньги (не ваши собственные деньги – деньги других людей)

С помощью денег вы тратите ваше время и знания и получаете возможность рассчитывать долгосрочные шансы в вашу пользу. Денежное плечо обладает преимуществами первых двух ингредиентов. в случае гарантированного фонда мы использовали деньги, которые не были нашими собственными – Это были деньги, предоставленные Казначейством США в виде процентов, выплачиваемых по пятилетним облигациям. как Я уже упоминал ранее, использование денег других людей дает большие рычаги в наращивании вашего благосостояния. Мы создали компанию Mint, используя стартовые средства, предоставленные компанией ED&F Man.

В 1994 году Man стала публичной компанией. Пути компаний Man и Mint разошлись, и британская эпоха моей жизни закончилась, по крайней мере на какое-то время. Но спустя 20 лет управления чужими деньгами Я не хотел возлагать на себя обязанность отвечать

политическим интересам, и, работая в публичной компании, я должен был бы угождать всё большему количеству приходящих людей. Я хотел воплотить свои идеи в жизнь, не спрашивая разрешения и не продавая своих идей кому-либо, прежде чем Я смог бы их протестировать. Спустя 20 лет работы на должности управляющего активами Я просто хотел управлять своими собственными деньгами, исследовать свои идеи и давать советы некоторым своим друзьям и сторонникам. Если бы вы работали на одной работе в течение 20 лет, то даже если бы Это было великим благим делом, вы, вероятно, жаждали бы чего-то свежего и нового с меньшим количеством встреч. Когда Map Group стала публичной, генеральный директор Стэнли Финк попросил меня помочь ему в управлении бизнесом. Но Я предпочел исследовательскую сторону, а не операционную, и сказал «нет». Это решение обошлось мне в 100 000 000 \$, плюс-минус один-два ноля.

Одна из самых ранних рекомендаций этой книги состояла в том, чтобы знать, кем вы являетесь. Я понял, что я счастлив, когда независим и свободен, чтобы придумывать новые творческие идеи о заработке денег. в 1994 году пришло время перенести свою деятельность обратно в Штаты и сосредоточиться на управлении своими деньгами в семейном офисе. в конечном счете мои партнеры, сотрудники и Я – все достигали очень высоких результатов.

Я хочу, чтобы вы в свое время использовали такие же способы для достижения цели и имели такой же успех в своей жизни. Возможно, вы не заработаете 100 000 000 \$, Но если вы сделаете достаточное количество хороших ставок, то в конечном итоге шансы будут в вашу пользу. Я понимаю, что для многих моих читателей перспектива стартового взноса в сумме 100 000 \$ кажется маловероятной. в следующей главе Я дам вам пошаговые рекомендации по применению моих методов – эти шаги может предпринять любой инвестор.

7. как моя философия может работать для вас: применение правила

Одна из замечательных особенностей успеха в том, что вы можете помогать другим. Однако, когда люди просят У меня совета (а они делают Это постоянно) в отношении торговли акциями и конкретных рекомендаций по тем или иным сделкам, то Я должен сказать им, что данное правило работает вовсе не так. Моя торговая система не может передаваться частями. с другой стороны, моя философия в трейдинге, безусловно, может применяться в интересах начинающего инвестора, малого инвестора и крупного инвестора. После ухода из компании Mint мне было очень приятно поговорить со студентами и наставниками молодых людей о том, как создавать благосостояние (не переживайте: Это также касается и вас, даже если вам 50!).

Для тех, кто интересуется основной механикой моей торговли следования за трендом, Я поделюсь этим в конце данной главы.

Сначала самое важное.

Где начинаются деньги?

Как Я упоминал в предыдущей главе, Я начал с того, что заключил сделку в Калифорнии и заработал 100 000 \$, и эти средства покрыли мои семейные и деловые расходы в период, когда Я начинал поднимать компанию Mint. Вероятно, Это должны прочитать молодые инвесторы, которые считают, что собрать 100 000 \$ или даже 10 000 \$ является крайне непосильной для них задачей. Должен вам сказать, что У меня есть на этот счет два слова: «*желание*» и «*подсчет*».

1. Желание

Когда дело доходит до получения ваших первых средств для инвестиций, вашим самым сильным словом должно быть слово «желание». Или, если вы предпочитаете, «нужда», потому

что нужда превращается в желание. Помните: в моем случае У меня были жена и ребенок и не было денег. к этой сделке в Калифорнии меня подтолкнула моя нужда, и она же заставила меня постучаться в двери в Лондоне. Это сила вашего желания, которая будет вас вести. Больше мне нечего сказать по этому поводу, за исключением того, что вам будет лучше заглянуть внутрь самого себя, и вы получите свое среднее значение.

2. Подсчет

Чтобы зарабатывать деньги, вам не нужно знать высшую математику. Вам просто нужно уметь считать. с помощью простого подсчета вы можете накопить свой первоначальный капитал.

Вы знаете, что Я начал с нуля. Но первоначально Я накопил 10 000 \$, а затем собрал инвестиции с семьи и друзей – так У меня набралось 100 000 \$, на которые я уже мог торговать. Я удерживал с моих инвесторов 20% комиссии с возврата от их инвестиций; Это означало, что если бы мой фонд заработал, например, 20 процентов, то я заработал бы 56 процентов на мои первоначальные вложения, которые составляли всего 10 процентов. на самом деле я заработал намного больше. Это всё просчитывается.

Вы спрашиваете: а где взять эти первоначальные 10 000 \$?

Просчитайте, чем вы сейчас занимаетесь. Живите на 90 процентов от своих доходов и инвестируйте остальные 10 процентов. Это кажется вполне очевидным. вы слышите, как финансовые консультанты всё время говорят об этом. и всё же мало кто Это делает. Вот пример: некоторые из моих друзей рассчитывали на свои ежегодные премии как на часть своей зарплаты. Они использовали их для оплаты таких вещей, как бар-мицва за 30 000 \$. Но если посмотреть на слово «бонус», то Это не часть зарплаты – Это дополнительный доход. И если вы живете за счет своего бонуса, то, скорее всего, вы живете на 110 процентов своей зарплаты. а Это не очень хороший подсчет.

Еще один способ начать: найти вторую работу. Сэкономьте 30 000 \$ и сделайте ставку на 5 000 \$ (прежде чем инвестировать, всегда имейте резервный фонд. Резервный фонд поможет вам покрывать три-шесть месяцев расходов на проживание).

Я впервые понял это, будучи ребенком, когда был на пляже с моим двоюродным братом. Мы собирались продавать мороженое, Но Я был слишком уставшим и ленивым, поэтому Я ушел и бродил, ожидая окончания смены моего кузена. Я увидел, как другие дети играли в покер. Я едва мог видеть, но насчитал 10 человек, и каждый играл на доллар. Я подумал: «У меня есть доллар, и если Я посмотрю карты и подсчитаю их, то У меня будет шанс выиграть 10 долларов».

Трудно поверить, что ты можешь зарабатывать деньги на простом подсчете, Но Это возможно. Многие компании именно так и делают: страховка, банки и даже реклама, потому что они размещают рекламу и используют числовые профили для ее отслеживания и тестирования. Они рассчитывают увидеть, что именно сработает. Подсчет – Это именно то, что делали наши компьютеры для нас в компании Mint. Я всегда хотел, чтобы компьютеры работали ночью, пока мы спим. как однажды сказал Уоррен Баффетт: «Если вы не найдете способа зарабатывать деньги во время сна, вы будете работать до самой смерти».

Я заработал много денег, считая процентные ставки. Бóльшая часть моего успеха была основана на умном использовании долга и подсчете разницы между тем, сколько Я плачу за взятие денег в займы, и тем, сколько Я зарабатываю на этом. Когда Я учился в колледже и впервые услышал, как профессор насмехается над людьми, которые инвестируют всего лишь 5 процентов от всего торгового оборота наличных, все остальные смеялись. Но Я делал подсчеты, и именно так Я понял, что можно торговать на товарах, имея всего лишь 5 001 \$, и зарабатывать 10 000 \$.

Всегда считайте, сколько У вас есть, сколько вы можете потерять и сколько можете заработать. Делайте следующую ставку, правильно размещая свои финансы, когда ваш подсчет говорит вам, что Это име-

ет смысл. Помните: подсчет – Это инструмент мышления. Наполеон Хилл сказал: «Вы можете думать и богатеть».

Какая разница между хорошим и бедным игроком?

Хороший игрок продолжает понижать ставки, когда проигрывает. Бедный же игрок продолжает повышать ставки, пытаясь наверстать упущенное.

Управление рисками – Это кардинальное правило

Рынок не является моим другом. Я не знаю, что он мне преподнесет. Однако Я могу контролировать, сколько и когда Я ставлю. Правило номер один – название этой книги: «Сколько вы готовы потерять?». Не идите вперед, не совершайте ни одной сделки и не ставьте на что-либо, пока не ответите на этот вопрос. Только вы можете знать себя, свои ресурсы и свой темперамент для потери. Но, несмотря ни на что, никогда не ставьте на кон свой образ жизни. Вот некоторые из дополнительных методов управления рисками, которые мы использовали в Mint. Они применимы для любого инвестора, крупного и малого.

- в качестве базового уровня используйте наихудший сценарий. Я всегда хочу знать, чем рискую, и сколько Я могу потерять;
- *Рискуйте только очень маленьким процентом капитала в любой отдельно взятой сделке.* в компании Mint мы никогда не рисковали более чем 1 процентом нашего общего капитала в любой отдельно взятой сделке. Повторяю: не более 1 процента на одну сделку;
- *Распределяйте ваши ставки. Диверсифицируйте и снова диверсифицируйте.* Убеждайтесь в том, что ваши диверсифицированные сделки на самом деле прежние, Но в большем объеме. Мы торговали на десятках рынков. Сегодня вы можете торговать в гораздо большем объеме;
- *Придерживайтесь своего плана.* Как и любая хорошая торговая система, наша была построена на разумных принципах и исследованиях.

Но если бы Я дал эту систему 20 людям, то большинство из них потерпели бы неудачу. Это потому, что большинству людей не хватает дисциплины, чтобы следовать системе. Это те люди, которые начинают новый год со строгой диеты, а к середине месяца сдаются.

Было бы легко придерживаться вашей торговой системы, если бы она приносила деньги каждый день. Но ни одна система не может быть правильной всё время и постоянно зарабатывать деньги – ни система следования за трендом, ни любая другая. Помните: есть четыре вида ставок: хорошие ставки, прибыльные ставки, плохие ставки и убыточные ставки. Если вы делаете хорошие ставки тысячу раз, то со временем получаете прибыль. Через какое время? Мы не можем Это знать наверняка. Поэтому вам нужно заранее определиться с тем, что вы будете делать, когда ваша система будет терять деньги. Большинство людей не могут справиться с потерей денег. в трудные моменты они будут пытаться что-то переделывать, изворачиваться или менять правила. Зачастую так поступают самые умные люди – те, кто больше всего привязан к своим собственным высоким IQ. и самое последнее, что вы хотите сделать – Это оказаться в ситуации, когда вам нужно встретиться со своими партнерами и сказать им: «Мы теряли деньги в течение шести месяцев. что нам теперь делать?».

Если вы не будете беспокоиться о своем собственном финансовом выживании, то в любой кризисной ситуации вы будете принимать лучшие решения. Парень за покерным столом, У которого мало фишек и который играет на одолженные деньги – Это тот самый парень, который неизбежно проиграет. вы не можете принимать рациональные решения, когда вы полны страха.

Видите ли, инвесторы могут трагически вводить сами себя в заблуждение своими же эмоциями. Еще в эпоху Ман один из моих коллег ранее был полковником в британской армии. он был человеком со стальными нервами, который специализировался на обезвреживании бомб – самой напряженной работе в мире.

Однажды Я спросил его: «Как вы Это делаете?».

«Это было не так уж и сложно, – сказал он. – Есть разные виды бомб, бомба в Малайзии отличается от бомбы на Ближнем Востоке. вы идете туда и видите, что Это за бомба, и разбираете ее».

«Позвольте мне спросить вас. что происходит, когда вы сталкиваетесь с бомбой, которую не знаете?» он посмотрел мне в глаза и сказал: «Ты записываешь свое первое впечатление и надеешься, что оно не будет твоим последним».

Однажды Я пришел в офис и обнаружил, что этот самый человек со стальными нервами сидит и чуть не плачет. Я спросил его – что случилось? Оказалось, что ФРС внесла серьезные изменения в политику, и это резко отразилось на многих основных рыночных трендах. за ночь наш фонд, стоимость которого выросла с первоначальных 10 \$ до почти 15 \$, упал до уровня ниже 12 \$ сразу после того, как один крупный швейцарский банк открыл У нас счет. Я сказал ему: «Звони им».

«Что?» – переспросил он в некотором замешательстве. Я повторил более медленно и решительно: «*По-зво-ни им!*».

Когда Я был брокером, мой начальник учил меня, что если вы не позвоните своему клиенту, когда он теряет деньги, Это сделает кто-то другой. И, если честно, когда Я был брокером, Я делал то же самое. Когда Я звонил потенциальным клиентам, а они жаловались на своего брокера, Я отвечал: «Ой-ой-ой! как же он мог так поступить с вами, позволив вам открыть убыточную сделку?».

Поэтому, когда Я вижу, что мой клиент теряет деньги, Я звоню ему и объясняю, что наши имитационные модели показывают, что события такого типа будут происходить раз в несколько лет, и Я уверен, что через девять месяцев фонд вернется к новому максимуму. «На самом деле, – сказал я, – Я просто одолжил немного денег, чтобы влить свои собственные инвестиции в фонд». «Вы действительно сделали это?» – спросил он удивленным тоном. Я заверил его, что да.

Что ж, счет удвоился на их инвестициях, и фонд сразу взлетел вверх. Этот счет стал одним из крупнейших клиентов компании Mint.

как Я мог быть так уверен? Я знал, как работают наши системы. что делает этот бизнес таким невероятным, так Это то, что хотя вы можете не знать, что произойдет завтра, вы можете очень хорошо представить, что произойдет в долгосрочной перспективе.

Торговая система компании Mint не ставила перед собой цели всегда и во всем принимать только правильные решения. Мы расставляли приоритеты не понести больших убытков, когда мы теряли, Но получать хорошую прибыль, когда мы приобретали. в результате мы часто ошибались. Мы понимали это, ожидали этого и обучили наших клиентов мудрости. Если У вас хорошая система, если вы изучили свои шансы и решили, сколько вы готовы потерять, то придерживайтесь своей системы, даже если рынок разворачивается против вас. в эпоху компании Mint Майкл Дельман любил говорить, что каждое человеческое решение становится возможностью потерпеть неудачу. Наш главный успех заключался в том, чтобы разработать и настроить эту машину, чтобы она не зависела от наших повседневных суждений и наших способностей принимать решения. Мы все подписали письменное соглашение о том, что никто из нас не будет противостоять системе. Это избавляло нас от права внедряться в нашу систему и давало ей возможность идти своим путем.

Кроме того, обязательным условием является отслеживание вашей волатильности. Волатильные рынки и спады – Это такие явления, которые могут обмануть любого эксперта. Когда рынок действительно волатилен, мы прекращаем торговать и просто уходим. Помните временной период, о котором Я писал ранее? Преимущество спекулянта заключается в выборе времени, когда ему делать ставку. Если рыночные условия вам не подходят – уходите с рынка. Всегда вкладывайте деньги в прибыльные сделки.

Сокращайте свои убытки и позволяйте своей прибыли расти: механика поиска и следования за трендами

Я поделился основами следования за трендами в теории и тем, как вы можете применить эту систему в любовных отношениях

и в любой жизненной ситуации. Это один из самых важных уроков данной книги. Не оставайтесь в плохих браках, на плохой работе или в плохом бизнесе, который год за годом терпит неудачу. Бросьте всё Это и ищите восходящие тренды, затем пребывайте в них по мере их продолжения. Оставайтесь с отличным супругом. Инвестируйте больше в бизнес, который находится на подъеме. Звучит отлично – и совершенно очевидно, когда все паттерны явны. Но мир полон взлетов и падений. как мы осуществляем оценку?

Нетрудно определить акции или товары, которые растут или падают в цене. Одним из самых основных методов является использование «скользящей средней», которая представляет собой среднее значение цены определенного актива за определенный период времени по вашему выбору, обычно в диапазоне от 10 до 200 дней. Именно так Я выявляю акции или товары, которые находятся в движении.

Как вы выбираете таймфреймы? Например, краткосрочные скользящие средние с периодом 20 или 30 дней будут давать более ранние сигналы о трендах, Но они будут более ухабистыми. Скользящая средняя с периодом 200 дней будет медленнее отражать тренд, Но эти тренды будут более сильными. вы устанавливаете правила относительно того, насколько сильный тренд сигнализирует о покупке или продаже. как правило, ваша цель заключается в использовании скользящих средних, которые дают ранние сигналы о восходящих или нисходящих трендах, чтобы вы не пропустили их, Но и достаточно длительных, чтобы Это были реальные тренды, а не просто мимолетный импульс.

Я могу купить акции на растущей скользящей средней с периодом 200 дней и позволить им работать, пока цена на них не начнет снижаться на заранее заданную мною сумму, которую Я готов потерять, и тогда Я выйду. Я не собираюсь сидеть сложа руки и ждать убытка. Я пришел на рынок не для того, чтобы терять деньги.

Вы можете применить этот принцип к ряду сценариев инвестирования. Допустим, вы не можете позволить себе потерять более 5% сто-

имости спекулятивного инвестиционного портфеля; затем, когда вы достигнете 5% порога потерь для портфеля в целом, вы сможете продать все падающие в цене акции. Это правило защищает вас от «худшего» сценария.

Каким процентом своего благосостояния вы рискуете? Неважно, насколько вы хороши. Люди эмоциональны и подвержены предубеждениям, когда видят колебания в своем благосостоянии – как положительные, так и отрицательные. Именно здесь У нас возникают проблемы. «Позвольте своей прибыли расти» означает, что вам не нужно продавать, пока ваш стоп-лосс не скажет вам об этом. Наслаждайтесь поездкой в направлении тренда. Но не привязывайтесь эмоционально к большим инвестициям, которые принесли вам много денег, если рынок говорит вам продавать. Включив стоп-лосс в ваше поведение с деньгами, вы не будете принимать панических или поспешных решений под давлением.

Когда вы хотите вернуться на рынок? Когда скользящая средняя скажет о том, что сейчас самое подходящее время для этого. Но верно и обратное. Если вы всё делаете правильно и устанавливаете стоп-лосс, будьте осторожны, уходя и оставляя некоторую заработанную прибыль незафиксированной. Из всего, что Я узнал как трейдер и инвестор, позволить своим прибылям расти – Это самое сложное для большинства людей.

Основы опционов и стоп-лоссов

Люди считают, что трейдинг – Это очень рискованный бизнес. Но есть простое средство, которое вы можете использовать, чтобы защитить себя. Приобретая акции или товары, выставляете стоп-лосс. Это автоматически запускает продажу после того, как актив уменьшится на сумму, которую вы предварительно определили, исходя из того, сколько вы решили потерять.

Мне нравится устанавливать «трейлинг-стоп», потому что в его основе лежит плавающее значение, и эта корректировка очень важна. Если вы покупаете что-то за 100 \$ и размещаете 2%-ный стоп-лосс – Это значит, что вы готовы потерять 2 \$. То есть как только стоимость актива снизится до 98 \$, вы выйдете из рынка. Но что, если стоимость сначала поднимется до 110 \$? Имея трейлинг-стоп, вы автоматически задействуете продажу на 2 процента от суммы 110 \$, а не от 100 \$. вы сократили свой убыток, Но сохранили бóльшую часть своего заработка.

Еще один способ ограничить риск своих убытков – Это купить опционы, что мне особенно нравится делать. Когда вы покупаете опцион (будь то на товарном или на фондовом рынке), вы платите комиссию за право, Но не обязательство, купить этот актив по заранее определенной цене в течение заранее определенного периода времени в будущем.

Почему вы покупаете опцион? Потому что вы предположительно знаете, в каком направлении будет двигаться цена на данный актив. Вы, по сути, устанавливаете правило. Например, вы заплатили 20 \$ за трехмесячный опцион на покупку определенной акции по цене 200 \$ за акцию. Когда ее стоимость возрастет до 300 \$ за акцию, а вы заплатили 20 \$ за опцион, вы будете продолжать покупать и получать 50%-ную прибыль. с опционом вы берете на себя два вида риска: цену и время. Опционы на акции являются прекрасным примером асимметричного плеча. Они недорого стоят, Но потенциал роста У них может быть очень большим.

Система размещения стоп-лосса не является драматичной и увлекательной, Но кому нужна драма в вашей финансовой сфере?

Не испытывайте судьбу с плохими ставками

Когда вы научитесь сокращать свои убытки, У вас не будет соблазна совершать некоторые опасные и незаконные действия, которые люди совершают, когда У них возникают проблемы с инвестициями. Все читали о преступлении на почве инсайдерской торговли, опреде-

ление которого в Investopedia звучит следующим образом: «незаконные операции с ценными бумагами на основе внутренней информации о деятельности компании-эмитента. Инсайдерская торговля может быть незаконной или законной в зависимости от того, когда инсайдер совершает сделку. Она является незаконной, когда данная существенная информация по-прежнему является внутренней (непубличной)». Это глупо: (1) вы не знаете, достоверна ли данная информация; (2) Это незаконно – вы можете сесть в тюрьму.

Вы всегда можете найти свежие истории людей, арестованных по обвинениям в инсайдерской торговле. Для меня инсайдерская торговля является одной из худших ставок в мире, поэтому она никогда не прельщала меня. Это ужасный риск. Вы не можете проверить источники или саму информацию. Это первое. и второе: вы забываете о морали – ваше соотношение риска к прибыли в мгновение сильно меняется, и теперь вам придется сесть в тюрьму. Это безрассудство чистой воды.

Как именно позволить прибыли расти

Изначально мы жили в скромном доме, но когда мы впервые переехали в Саммит, штат Нью-Джерси, мы купили дом площадью 11 000 квадратных футов – в нем мы с женой Сибил вырастили двух наших дочерей. Это был красивый дом моей мечты. Если вы помните, в детстве У нас не было своего дома, и Я рос, глядя на стену из окна с Оушен-Авеню и 5-ой Авеню. Большую часть моего детства У меня даже не было спальни. в этом же доме был бассейн с подогревом, большие газоны и много комнат. Моим любимым был мой кабинет, который очень напоминал офис Дона Корлеоне из фильма «Крестный отец». Я купил моим родителям квартиру в Голливуде, штат Флорида, посчитав своим долгом сделать это. У них там были родственники, и это место было в жилом комплексе рядом с местом, где жил мой богатый дядя. Мой отец хотел чего-то простого, Но Я сказал «нет». Все друзья моей матери из Бруклина переехали в этот район, и ей было приятно проживать рядом с ними и соответствовать их стандартам. Матери

переживают больше страха, чем отцы; моя мама пережила Великую депрессию, которая еще больше обострила ее страхи.

После смерти моего отца мама регулярно приезжала к нам на север и подолгу оставалась у нас. Во время одного из таких визитов она зашла ко мне в кабинет после ужина.

«Послушай, Ларри, ты добился большого успеха, Но ведь Это торговля товарами, – сказала она. – Это опасно! Это все знают. У тебя достаточно денег, чтобы ты мог бросить это».

Всё не так опасно, как вы думаете, если вы знаете, что делаете.

Но многие люди не могут с этим справиться, как только их дела начинают идти слишком хорошо. Я заметил, что этот миф живет в умах всех бедных людей.

Я посмотрел на маму, обдумав ее вопрос. «Мам, – сказал я, – кто самый богатый человек в нашей большой семье?»

«Ну, ты, Ларри».

«Ты хочешь, чтобы мы продолжали жить так же, как мы живем сейчас?»

«Да, конечно», – сказала она.

«Ну, и что же ты предлагаешь теперь мне делать? Заняться одежным бизнесом с другими членами нашей семьи? ты видишь меня в этом бизнесе? Мама, – продолжил я, – Я знаю свой бизнес. Я изучал Это годами, и у меня работает полдюжины кандидатов наук. Разве не было бы глупо выйти из такого бизнеса, который Я прекрасно знаю, где Я являюсь признанным экспертом, и заняться пошивом одежды, потому что Я слишком преуспел в этом?»

Если что-то идет слишком хорошо, чтобы быть правдой, моя мама сказала бы, что это, вероятно, так. Мне же так не кажется. Я говорю: будьте умными и просто наслаждайтесь этим. Перед вами ребенок, который страдал дислексией, слепой, никудышный спортсмен, никудышный студент, а теперь он мужчина, живущий в доме площадью 11 000 квадратных футов. Мир может оказаться намного лучше, чем вы думаете.

Можно сказать, что всё Это произошло, потому что мне повезло, сукиному сыну. Возможно. Но Я бы сказал, Это произошло потому, что У меня хватило смелости делать ставки. и интеллекта, чтобы делать эти умные

ставки. У меня была цель и план. У меня было большое воображение и идея создать торговую модель, которая указывала бы мне, когда входить в рынки, когда выходить из рынков, а когда добавлять в них еще больше денег. Но в основном мне нравится зарабатывать деньги на рынках. Существуют определенные критерии фактов, и Я получаю удовольствие от их выяснения или нахождения того, кто может реализовать мои идеи. Деньги – Это подтверждение того, что Я прав.

Естественно, Я уважал вопрос моей матери и время от времени обдумывал его.

Странно, Но через несколько недель после этого разговора в кабинет Дона Корлеоне вошла моя младшая дочь (в то время ей было 15 лет и она была очень умной девочкой) и сказала мне: «Папа, Я знаю, что ты очень успешен, и Я очень горжусь тобой, Но не кажется ли тебе, что этого достаточно?». Очевидно, У нее тоже был этот страх. Мы с женой были единственными детьми в своих семьях. Я воспитал своих дочерей, балуя их и давая им всестороннюю защиту, чтобы они никогда не столкнулись с насилием со стороны кого-либо.

Мы тогда немного поговорили, и Я объяснил ей то, что сказал ее бабушке. Я сказал, что не собираюсь преуспевать в чем-то другом, и сам факт того, что Я успешен в чем-либо, не означает, что Я должен перестать делать Это дальше. вы позволяете своей прибыли расти – именно Это Я и делал.

Я понял, что стал агностиком в отношении богатства. Куча денег, которую Я заработал, является результатом системы, которая работает на создание богатства. Его относительный размер не очень важен. Я говорю, что если вы заработали свою кучу денег благодаря честности и интеллекту, то позвольте вашей прибыли расти дальше. Если вы щедры и заботитесь о своей семье, то позвольте вашей прибыли расти дальше.

Если вы платите налоги и делитесь тем, что вы сделали, с менее удачливыми, то позвольте вашей прибыли расти дальше.

Я заметил одну плохую вещь в том, чтобы быть евреем или католиком: воспитание в этих религиях обычно вызывает чувство вины. Когда дела идут слишком хорошо, вы не верите, что имеете право на это. в ранние годы Я не был подготовлен к успеху. Я не мог справиться с ним, Но со временем Я пришел к выводу, что да, жизнь может быть лучшей, чем вы того ожидаете. и Я желаю этого же для вас, вашей семьи и ваших друзей.

8. А философия продолжает работать: следующее поколение

После того, как Я оставил компанию Mint, Я стал управлять своими собственными деньгами. а в 2000 году Я основал фирму по управлению семейным капиталом Hite Capital, которая также обслуживала небольшой список частных клиентов. Это позволило мне продолжить торговлю, а также исследования и разработки в области систематической торговли. Первоначально У меня была цель не иметь клиентов вообще, поскольку их наличие может отвлекать от достижения наилучшей доходности с учетом риска. Выбирайте своих клиентов так же тщательно, как и свои инвестиции. Я хотел создать более стимулирующую и творческую среду для новых идей. Поэтому Я решил нанять команду для управления бизнесом, которая, как потом оказалось, была очень умной. Я нанял Алекса Грейсермана, который на протяжении более 10 лет был директором по исследованиям в компании Mint. он отвечал за исследования и разработку торговых стратегий, управление активами компании Mint и управление рисками всего портфеля. в то время он изучал статистику в университете имени Рутгерса, где в итоге получил степень доктора философии. он представил меня преподавателю Томасу Байесу, английскому статистику, который создал математическую формулу для определения условной вероятности. Для иллюстрации вероятности: если бы Я использовал туз пик в колоде карт, то Эта карта была бы одной из 52-х в колоде. Но если бы Я использовал несколько колод, то данная вероятность изменилась бы – аналогично и на рынках. в байесовской статистике в изменяющейся

среде вы должны использовать среднее значение (например, средний уровень в бейсболе – Это байесовская статистика). Благодаря Алексу У меня появилась новая стратегия, позволяющая назначать вероятность любому рыночному тренду.

К нам также присоединился и Гилберт Ли. он был старшим аналитиком в компаниях Mint и Man Group, где он реализовывал инвестиционные стратегии и управлял фондами на сумму более 50 млн \$. Наша команда снова собралась вместе, и нам нравилось то, чем мы занимались. Мы применяли ту же философию и систему, Но только с этой командой и несколькими избранными клиентами, которые были нашими единомышленниками.

Новое поколение

Моя жизнь после компании Mint – Это как раз самое подходящее время, чтобы поговорить о карьерном росте нескольких молодых людей, которые начали работать со мной и довольно успешно продолжали свою деятельность. Они были умными, желали учиться и хотели зарабатывать деньги. Они и по сей день мои близкие друзья. и они являются отличным примером того, как следует идти в направлении вашего тренда вместе с *людьми*.

Многие отличные молодые люди работали на меня сразу же после окончания колледжа. В конце первого рабочего дня У нас обычно происходил разговор, который начинался с моего заявления: «Хорошо, расскажите мне, что вы узнали в Уортонском колледже бизнеса». После чего Я сразу же сообщал им, что то, чему их учили в колледже, было неправильным – Я имел в виду все теории и экономические идеи, основанные на убеждении, что рынки являются эффективными. Я говорил, что им следует забыть обо всем этом, и объяснял, что Я успешен на рынках потому, что знаю то, что Я ничего не знаю, и что мое преимущество заключается в том, что мое формальное образование не мешает мне в количественной области. Мне по сей день всегда приятно видеть шокированное выражение их лиц.

Одним из таких молодых людей был Майкл Левин, сын моего адвоката Симона Левина. Майкл отправился в Эксетер и Уортон и стажировался У меня в начале 1990-х годов, когда ещё учился в колледже. Я возлагал на него надежды.

В дополнение к работе по приготовлению кофе и ланча он получил возможность проводить исследования и давать мне рекомендации по акциям. Одна акция, которую он нашел, была «Корпорация студенческих займов» – частный банк, в основном принадлежавший корпорации Citicorp, который являлся источником застрахованных студенческих ссуд в качестве посредника для федерального правительства.

Его исследование показало мне, что спрос на кредиты в колледжах растёт, и «Корпорация студенческих займов» является предпочитаемым правительством посредником. Я проверил его цифры, проверил тренд и поставил на него миллион. Я сказал ему тогда: «Давай посмотрим, что произойдет». Сначала акции выросли на 50%, затем на 75% и 100% (и, естественно, мы не могли прогнозировать такого большого движения). Майкл был талантливым молодым человеком, поэтому, когда он закончил колледж, Я предложил ему работу. он хотел быть инвестиционным банкиром, Но Я сказал ему, что дам деньги для инвестирования и возьму его в долю от прибыли. «Если вы готовы сделать ставку на себя, Я сделаю ставку на вас».

Затем он проработал на меня с 1995 по 1999 год. После чего он захотел работать на самого себя. У него были мечты, что он мог бы основать крупнейшую в мире фирму венчурного капитала. как вы знаете, Я верю в свои мечты. Я верил в Майкла, поэтому Я поддержал его мечты и инвестировал в него 5 млн \$. Man Group также инвестировала в него.

Когда Я основал Hite Capital Management, то позволил Майку и Полу Ли-сиаку использовать наши офисы. Они начали свое венчурное предприятие в самое ужасное время. Технологический пузырь конца 1990-х лопнул в 1999 году, и все эти акции компаний высоких технологий вмиг рухнули. Реакция сотрудников Man была вполне понятна мне:

«Хорошо, ребята, спасибо за попытку, вы приложили хорошие усилия, Но продолжать не нужно». Жестко? Нет, это *правило* в действии.

Они были маленькими детьми и не были готовы сдаваться. Они взяли деньги других людей и хотели исполнить свое обещание. Я сказал Майклу: «Почему бы вам не вернуться и не продолжить консультировать меня по некоторым вопросам в Hite Capital – Я буду платить вам, и вы сможете продолжать работу над этими инвестициями? Я буду делиться с вами 10 процентами прибыли от всего, что вы будете мне рекомендовать». Я сказал ему, что правило в следующем: «Вы можете делать всё, что захотите, Но вы должны говорить мне, каким количеством средств рискуете».

Сначала было шатко. Их фирме приходилось отсортировывать компании. Но в конечном итоге Это была выгодная инвестиция. к 2007 году фонд, который мы создали в 1999 году, обеспечил 350 процентов прироста капитала инвесторов. Сегодня Майкл является главой управления активами в Азии в Credit Suisse. он был моей хорошей ставкой, и он никогда не падал настолько низко, чтобы пробить стоп-лосс, который Я ставил по нему, даже несмотря на то, что он пробивал стоп-лосс компании Man.

Но в этой истории был еще один элемент, который Я действительно люблю: способность к быстрому восстановлению. Компания Man Group разрешила Майклу и Полу использовать свои офисы во Всемирном финансовом центре на двадцать седьмом этаже. а потом произошла Эта трагедия 11 сентября 2001 года. Думаю, не стоит повторять здесь ужасы того дня. Здания были повреждены атаками, Но не до разрушения конструкций. У Майкла и Пола не было возможности восстановить свои документы и жесткие диски – они не сберегали информацию в облачных сервисах и У них не было никаких других копий. Мы понятия не имели, как долго здание будет закрыто. Будучи молодыми парнями, они не имели корпоративного бэк-офиса и при этом не могли не общаться со своими клиентами. Мой друг знал, как попасть в здание. Четверо из нас с рюкзаками поднялись на 27 этаж и загрузили наши рюкзаки всем, что мы только могли

унести, чтобы спасти документацию их бизнеса. Затем они смогли открыть свой бизнес в новом месте.

Викрам Гокулдас – Это еще одна моя инвестиция и следование за трендом с участием звезд, чьим наставником мне посчастливилось стать. Викрам начал работать в компании Mint программистом, после чего перешел на должность аналитика. Викрам доказал мне, что хочет учиться, и был очень успешным. Каждый раз, когда в офисе происходили организационные изменения, он никогда не жаловался и принимал вызов. в настоящее время он управляет миллионами долларов моих средств, что говорит о том, насколько сильно Я ему доверяю. Замечаете ли вы здесь всё тот же паттерн? Хорошие ставки на людей могут окупаться.

В большей части нашего корпоративного делового мира Это правило применяется не так легко, когда речь идет о ставках на людей. Даже когда люди становятся успешными и делают бизнес более процветающим, они могут столкнуться с увольнениями при достижении краткосрочных, а не долгосрочных целей. Когда вас окружают хорошие люди, дайте им шанс оправдать и превзойти ваши ожидания. Только не ожидайте от них совершенства, потому что люди несовершенны.

Алекс Грейсерман был еще одним молодым оружием, который начал со мной свою деятельность. Алекс родился в бывшем Советском Союзе и в возрасте 12 лет приехал в Соединенные Штаты. он изучал математику, статистику и инженерию в колледже, затем некоторое время работал инженером, Но мечтал о финансах. в 1989 году Я искал компьютерщика, который помогал бы мне с обработкой данных и чисел. к началу 1990 года он уже работал У меня.

В течение многих лет он занимал должность количественного аналитика, выполняя обработку данных в компании Mint. он проводил много времени со мной, долбя мой мозг вероятностями и риском.

в конце концов он получил повышение и стал директором по исследованиям, а затем перешел на борт компании Hite Capital.

Алекс преподавал мне один из замечательных уроков о нашей торговой системе. он знал, что секрет того, что мы сделали, состоял не в том, о чем вы думали, а в том, как вы думали. Однажды он сказал мне нечто, чего Я никогда не забуду. он читал некоторые графики, которые Я давал ему из наших данных, и через несколько минут поднял глаза и сказал: «Вы играете в игру арифметических средних с положительной суммой».

Большинство экспертов называют Это «игрой с положительной суммой». Молодых инвесторов и трейдеров учат, что рынки Уолл-стрит – Это «игра с нулевой суммой», в которой каждому победителю соответствует проигравший. с другой стороны, в нашей системе мы могли создавать победителей.

В годы деятельности компании Hite Capital У нас с Алексом было больше времени для глубоких исследований. Это была прекрасная возможность. Мы были одержимы использованием большой базы данных исторических цен для моделирования того, как различные стратегии следования за трендом будут работать в разные периоды времени. как Я написал в письме для инвесторов в то время, когда мы запустили Hite Capital:

Тем не менее, даже после такого обширного анализа, проведенного многочисленными кандидатами наук как в академических кругах, так и за их пределами, никто не мог точно определить, насколько прибыльной будет любая конкретная стратегия в течение любого короткого периода времени. Однако, что мы можем определить достаточно точно, так Это то, какой риск мы принимаем с каждой стратегией, и тем более с любой комбинацией стратегий. Вооружившись этим знанием, мы тем самым имеем представление о последствиях, которые ожидали бы нас в прошлом, если бы мы подвергались данному уровню рис-

ка. Таким образом, мы делаем более точный прогноз рисков, которые мы принимаем.

Существует масса исследований, посвященных следованию за трендом, в которых исследователи используют данные, охватывающие несколько десятилетий. Алекс проделал удивительную попытку проанализировать данные восьмисотлетних (да, 800-летних) инвестиций в сырьевые товары и акции, чтобы рассчитать общую годовую доходности, используя стратегии следования за трендом, возвращаясь к временам тех руин, которые мне так нравилось видеть в Ангкор-Вате в Камбодже.

Согласно собственным подсчетам Алекса и Кэтрин Камински в «Следовании за трендами с управляемыми фьючерсами», мы использовали ***ежемесячную доходность 84-х рынков акций, ценных бумаг с фиксированным доходом, иностранной валюты и товарных рынков... по мере их появления с 1200-х годов до 2013 года. Репрезентативная система следования за трендом представляет эффективность «следования за трендом» на протяжении веков для всех доступных за Это время рынков...***

В любой момент времени для расчета того, есть ли на рынке тренд, портфель должен включать только такие рынки, которые имеют исторические данные как минимум за 12 месяцев.

Вау! Мы рассмотрели 84 рынка с минимальным порогом годовой доходности на протяжении 800-летней истории. и мы показали, что в течение 800-летнего периода репрезентативные стратегии следования за трендом генерировали годовую доходность в 13% при годовой волатильности в 11%. Это намного превосходило стратегию «покупай и удерживай», которая приносила всего лишь 4,8%.

Наше исследование подтвердило (еще раз) наше понимание человеческой природы. Людям нравится создавать бумы и пузыри, что вполне предсказуемо, даже если мы не знаем точного времени следующего большого события. Послушайте, Я мог бы заработать це-

лое состояние во время голландского бума тюльпанов, поскольку наше исследование показало, что трейдеры, следовавшие за трендом, могли бы получить солидную прибыль, выйдя с рынка тюльпанов намного раньше кризиса. Возьмите Черный понедельник (1987 года) и Биржевой крах 1929 года. Исследование показало, что стратегия следования за трендом принесла бы 90% дохода в период с октября 1928 года по октябрь 1930 года!

Как Я писал ранее, Майкл Ковел подтвердил аналогичные выводы в своем фундаментальном исследовании – следование за трендом действительно может процветать в трудные рыночные времена. Наше исследование доказало еще кое-что: «Черные лебеди» – эти якобы неожиданные события, которые вызывают рыночный хаос – всегда были с нами. как подытожили Алекс и Кэтрин, «положительные результаты следования за трендом в кризисные периоды не являются специфическими для биржевого краха Уолл-стрит в 1929 году и во время голландской тюльпаномании. Эта стратегия, вероятно, очень хорошо работает в самые трудные периоды в истории».

В то же время в другом имитационном проекте мы хотели выяснить ценность «совершенного знания». Итак, мы придумали другую модель. Снова цитирую мое письмо:

Что, если бы мы знали конечные цены на конец года по всему портфелю рынков? в попытке ответить на наш собственный вопрос, мы пошли бы в наши базы данных и посмотрели цены 31 декабря данного года, а затем спросили себя: «Зная это, какое плечо мы могли бы использовать для получения максимального преимущества в начале того же года 1 января?». Мы обнаружили, что даже при совершенном предвидении конечной цены мы не можем выдержать кредитное плечо более чем 3 к 1, потому что не можем предсказать путь, по которому пойдет цена.

Как ни странно, один из выводов, к которому мы пришли, заключается в том, что плечо можно использовать для снижения

риска с помощью нескольких стратегий в некоррелированных активах.

Мы можем существенно уменьшить стандартное отклонение нашего портфеля и тем самым снизить риск.

Жизнь снова и снова доказывает, что даже самые строгие попытки предсказать поведение рынка будут сорваны человеческими амбициями и нашим желанием поверить в хорошую историю, если она более привлекательна, чем неопровержимый факт.

Что в имени твоём? как 25 долларов превратились в два миллиона

Алекс и Майкл помогли мне осуществить одно из самых крупных движений асимметричных плеч в моей карьере. в 1994 году Алекс предложил купить доменное имя mint.com, которое было доступно. Так мы и сделали, и у всех нас были адреса электронной почты mint.com. Всё Это было хорошо и замечательно, никто не размышлял об этом излишне. в те времена рынок доменных имен не развивался так, как сегодня.

Затем в 2006 году с нами связался Аарон Патцер. Патцер запускал онлайн-инструмент финансовых услуг через свою компанию Mint Software, Inc. и ему нужен был URL mint.com. Патцер поговорил с Алексом и предложил ему 100 000 \$. Мы не думали, что Это каким-либо кардинальным образом изменит наш образ жизни, Но мы были заинтригованы. Майкл проверил компанию Mint Software и сообщил, что У них есть тонна венчурного капитала высокого качества, сильный бизнес-план и видение будущего. Мы подумали, что они могут быть достаточно специализированной компанией, и нам есть смысл получить за Это справедливую цену.

Я связался с людьми Патцера и сказал им, что мы не будем продавать его за деньги, только за акции. Они сопротивлялись. Ну, Я сказал им,

что в таком случае нам не нужны 100 000 \$, и предложил им найти другой URL. Патцер пошел на уступки и дал нам 2 процента акций компании, включая права на защиту от «разводнения» акционерного капитала, чтобы мы могли сохранить свою долю, когда компания расширит свой капитал.

В 2009 году Патцер продал компанию Intuit за 177 млн \$. Это дало нам 4 млн \$ по нашим инвестициям, которые составляли менее чем несколько сотен долларов, когда Алекс купил Это доменное имя в начале 1990-х годов. Майкл и Алекс также вложили немного денег и получили хорошую долю. Я пожертвовал свою долю в один из благотворительных фондов компании Nite. Это было круто!

Возврат от управления деньгами других людей

Алекс и Гилберт пришли со мной в 2010 году, когда Я присоединился к новому фонду, чтобы работать с моим другом из компании ED&F Map лордом Стэнли Финком. Лорд Финк приходил в себя после операции и страха за свое здоровье и хотел вернуться к работе над новым проектом. он ушел из компании Map и хотел создать новый фонд, подобный тому, который мы создали в Mint. как сообщала об этом газета Financial Times 21 февраля 2010 года,

Системная стратегия, используемая AHL, мощным фондом Map Group, была впервые предложена мистером Хайтом в 1980-х и 1990-х годах в Соединенных Штатах, и она достигла своего пика именно под руководством мистера Финка в компании Map. Разработка мистером Хайтом сложных алгоритмически управляемых моделей, нацеленных на выявление и следование за рыночными трендами, приносила годовой доход его клиентам в среднем более 30%.

Компания Nite Capital объединилась с флагманским фондом под названием International Standard Asset Management (ISAM). Изначально активы фонда ISAM составляли около 700 млн \$ в управлении. Нашей целью было запустить стратегии следования за трендом на 250 раз-

личных рынках для внешних клиентов, руководствуясь той же философией и принципами.

Лорд Финк хотел вернуться в количественную игру, Но он не имел системы, равносильной той, которую создали мы с Hite Capital. Стэнли сказал нам, что сила того, что мы сделали, заключалась в глубоком тестировании на исторических данных и возможностях управления рисками на волатильных рынках. он основал корпорацию, и мы вернулись в большую игру. Опять же, не отбивайтесь от возможности. Когда такая возникает – хватайтесь за нее.

Если мне нравилось работать над собственными проектами, то, возможно, вы захотите узнать, почему Я вернулся к работе в ISAM? Я хотел сделать Это вместе со Стэнли и ради него, Но Я был особенно рад, что Алекс станет партнером в фирме в качестве главного научного сотрудника. он был одной из моих первых ставок, и меня вдохновляло видеть его карьерный рост.

Далее У меня был второй, более интересный ответ. Много лет назад У меня был клиент, некий джентльмен из хлебобулочной промышленности. он пришел ко мне после продажи своего бизнеса за 10 млн \$. Обсуждая его варианты, Я объяснил, что такого рода вещи случаются нечасто. он быстро поправил меня, сказав, что прокрутил эту самую сделку несколько раз. он объяснил, что У него есть простая формула успеха. Во-первых, он увлекался индустрией, которую очень хорошо знал, а именно пекарнями, и он сотрудничал только с мужчинами в возрасте около 30 лет. Они были достаточно юными, чтобы иметь энергию и молодость, Но достаточно взрослыми, чтобы быть закаленными опытом.

Я сразу увидел красоту философии этого парня и помнил об этом, рассматривая новые собственные начинания.

Когда в декабре 2018 года Я уходил из ISAM, лорд Финк занимал в нем должность председателя. Я наслаждался этими первыми годами в ISAM. Тем не менее, я предпочел бы быть инвестором, таким как Уо-

ррен Баффетт: выбрать одну акцию, которая будет работать хорошо, и выступать на публике и конференциях, Но я никогда не смог бы смириться с такой волатильностью. как позже скажет Алекс: «Фонд ISAM был самым скучным местом в мире. Там никто не кричал. Никто не паниковал и не визжал по телефонам. вы открыли позицию, получили свои деньги и отправили их». Алекс – главный научный сотрудник и один из ключевых игроков в компании.

Определите самое худшее, что может произойти в любом сценарии

Вероятно, вы думаете, как много плохих вещей произошло за эти годы. как насчет обвалов рынка, вызванных террористическими актами, или экономических пузырей на рынке недвижимости, которые разрушили торговые алгоритмы Уолл-стрит и привели к стремительно растущим потерям? в своей жизни Я видел много кризисов, таких как кризис 2008 года и глобальная рецессия, но, безусловно, 11 сентября было катастрофическим событием, которое не сравнить ни с одним другим. Какими бы разрушительными ни были подобные события для людей во всем мире, плохие вещи случаются на протяжении всей истории, и когда они происходят, вы, естественно, не хотите потерять все свои деньги.

Тем не менее, знание наихудшего возможного исхода дает вам огромную свободу.

Некоторые управляющие фондами скажут, что худшее, что может случиться с финансовой точки зрения, – Это банкротство и потеря основной части ваших клиентов. в 2008 году мы на примере Мейдоффа узнали, что на самом деле исходы могут быть гораздо хуже. Некоторые инвесторы обходят или нарушают законы, или безнадежно погрязают в коррупции и, как правило, попадают в неприятную ситуацию.

Вы должны определить худшее, что может произойти в любом сценарии, и запланировать это. Однажды Я выступил перед аудиторией людей, которые буквально недавно стали миллионерами. Тема моего

выступления была «Сохранение богатства перед лицом волатильности рынка». Эти люди знали, что в то время они были богаты, но не знали, будут ли они так же богаты через 10 лет. Я вышел на сцену, неся с собой правильно свернутый черный британский зонтик.

Я открыл зонт и закрыл его несколько раз, поддерживая зрительный контакт с аудиторией. Они были смущены, Но Я привлек их внимание. Затем Я рассказал им о том времени, когда Я был в Лондоне на церемонии похорон моей тещи. Утром после церемонии Я решил прогуляться по Хэмпстед-Хит, недалеко от дома моей жены. Была ясная и красивая погода, Но моя жена посоветовала мне: «Возьми зонтик».

Я сказал ей: «Ты хочешь сказать мне, чтобы Я взял зонтик, когда Я путешествовал в Лондон каждую шестую неделю за последние семь лет?».

Она ответила: «Ты хочешь сказать мне, что знаешь больше меня о лондонской погоде? Я прожила здесь 26 лет!». Я оставил зонтик дома и пошел гулять по Хэмпстед-Хит. и попал не просто под дождь – он лил как из ведра, а затем пошел град. Я промок как собака после холодной ванны.

Итак, еще раз, Я смотрю на хихикающую группу со своего места на сцене. «Лучшее время подумать о риске – перед началом дела», – сказал я, и они сильно рассмеялись.

Мой друг, который очень богат, сказал, что если вы никогда не сделаете ставку на свой образ жизни с точки зрения трейдинга, с вами никогда не случится ничего плохого, а если вы с самого начала знаете, каким будет наихудший из возможных результатов – у вас будет огромная свобода. Мои проверенные правила для кризиса ничем не отличаются от нашего исторического подхода к управлению рисками:

**• Используйте наихудший сценарий в качестве базового уровня.
Я всегда хочу знать, чем Я рискую и сколько могу потерять;**

- *Будьте готовы потерять капитал, который подвержен волатильности рынка. Только вы контролируете, сколько из вашего ограниченного запаса денег вы готовы потерять. Никогда не подвергайте рыночной волатильности средства, превышающие те суммы, которые вы можете себе позволить потерять;*
- *Будьте готовы потерять размер вашего годового дохода. Например, следует ожидать, что стратегия с 10%-ной годовой доходностью с течением времени будет иметь просадку, равную по меньшей мере двойной годовой доходности (т.е. 20%-ную просадку). Поэтому следует ожидать, что стратегия с 30%-ной доходностью с течением времени будет иметь 60% просадки.*

Наконец, не правда ли, что в любых кризисных ситуациях, когда вы не беспокоитесь о своем собственном финансовом выживании и нет ужасного давления этих чувств, вы принимаете более рациональные решения? Когда вы испытываете нездоровый страх перед сопутствующими рисками, вы не можете принимать рациональных решений.

Всегда определяйте худшее, что может случиться, и меняйте свое поведение, действуя в целях защиты самого себя и, возможно, своей семьи.

9. Беседы с молодым трейдером Коладе Олуволе

Основная цель этой книги – рассказать другим людям о том, как Я стал успешным трейдером, и как мои идеи применимы к их обстоятельствам. Мне также нравится общаться с молодыми трейдерами, которых Я встречаю в своих путешествиях – Это еще одна форма обучения. и мне очень нравится история Коладе. Коладе – сын нигерийского отца и американской матери, он родился в Америке и изучал инженерию в колледже, Но в нем росла страсть к трейдингу и инвестированию. он напомнил мне моего давнего коллегу Алекса Грейсермана, еще одного инженера, который присоединился ко мне, имея страстное желание попасть на рынки. Тогда У меня возникла идея: давайте встретимся и поговорим в стиле «Магов рынка». Итак, мы согласовали время. Между Коладе, молодым парнем двадцати с лишним лет, только что окончившим колледж, и мной, в мои семьдесят, состо-

ялся ценный диалог в неформальной обстановке о том, как зарабатывать кучу денег в количественном трейдинге. Сейчас, когда вы уже прочитали основную часть этой книги, предлагаю вашему вниманию данную дискуссию как способ услышать обсуждаемые «в реальном времени» принципы.

КОЛАДЕ: Ларри, Я очень ценю возможность поговорить с вами – человеком с таким большим опытом. Я хотел начать с фьючерсов, чтобы торговать на биткойнах. Я видел, что могу шортить рынок и получать прибыль на падении биткойна. Я торгую уже несколько месяцев, в основном фьючерсами на биткойны и другими его деривативами. Все они относительно схожи в той части, какую прибыль они приносят. Давайте Я сразу же задам вам первый вопрос.

ЛАРРИ: Конечно.

КОЛАДЕ: Рынки волатильны. Их сложно предсказать. Я понимаю, что иногда трейдеры могут и будут ошибаться. Они должны ограничивать свои убытки и следить за своими кредитными плечами. Мой вопрос: как вы создаете систему и как получаете реальное преимущество в трейдинге?

ЛАРРИ: Мое полное преимущество состоит в том, что, прежде чем что-то делать, Я точно знаю, сколько Я ставлю. Я точно знаю, почему делаю ставку на это. и Я точно знаю, когда собираюсь выходить из этой сделки. Я следую за трендом. Именно благодаря этому Я выжил, и именно Это сделало меня довольно богатым. Я смотрю на разворачивающуюся возможность и покупаю ее. Но в тот момент, когда Я ее покупаю, Я уже мысленно знаю, где буду закрывать свою сделку в случае убытка.

КОЛАДЕ: Даже обладая абсолютными знаниями, У вас нет полного понимания того, как в дальнейшем будет развиваться ценовое движение. Я имею в виду, есть ли У вас полные знания?

ЛАРРИ: Я занимаюсь этим уже 40 лет. Я заработал деньги, будучи венчурным инвестором. Я заработал много денег, торгуя товарами. и в течение всего этого промежутка времени Я всегда начинал с того, сколько Я готов потерять.

КОЛАДЕ: Сколько вы готовы потерять?

ЛАРРИ: Я готов потерять 1 процент, возможно, 2 процента в сделке. Я следую за трендом. Я даже не смотрю на фундаментальные данные; скажу вам прямо: для меня они не имеют значения.

КОЛАДЕ: Не могли бы вы подробнее остановиться на том, как следование за трендом происходит в конкретной торговой деятельности, будь то фьючерсный рынок или фондовый рынок? вы говорите, что ваше преимущество – Это следование за трендом. Объясните, пожалуйста, подробнее этот момент.

ЛАРРИ: Я запрыгиваю на тренды и спрыгиваю с них, основываясь на усреднении цен за различные промежутки времени: за 10 дней, 100 дней и 200 дней – независимо от того, какое правило Я выберу. Если цена превышает свое среднее значение, вы покупаете. Если цена падает ниже этого среднего значения, вы продаете.

Разница между тем, что вы покупаете, и тем, что вы продаете, заключается в том, что вы рискуете своим основным капиталом. Ваш основной капитал – Это то, что вы имеете, это ваш пул долларов для трейдинга. вы не будете переоценивать его, если понимаете, о чем Я говорю.

КОЛАДЕ: Да. Чрезмерный трейдинг может быть реальной проблемой. У меня есть вопрос о количестве сделок в целом. Когда вы действительно активно торгуете на рынке, сколько сделок вы совершаете в год или в неделю?

ЛАРРИ: У меня нет точного числа. в зависимости от того, что соответствует моим критериям. Сделка дает мне либо прибыль, либо просадку и лишает меня не более 2 процентов моего капитала в этой сделке – вот так Я совершаю свои сделки.

КОЛАДЕ: и это всё?

ЛАРРИ: Нечто вроде маленького танца, верно? в школьном возрасте вы ходите на дискотеки, и там много девушек. Некоторые из них вам, вероятно, нравятся больше, чем другие. Итак, вы идете, чтобы найти девушку, с которой можно поболтать. или вам откажут, или же девушка согласится потанцевать с вами.

КОЛАДЕ: Да.

ЛАРРИ: вы можете подойти к девушке, Но что-то может пойти не так. что вы будете делать? Просто пойдете искать кого-то еще.

КОЛАДЕ: Хорошо, так как же определить привлекательных девушек, когда дело доходит до трейдинга?

ЛАРРИ: Делают ли они новый максимум? Это говорит о том, что на рынке восходящий тренд. Если вы достигли шестимесячного минимума или месячного минимума – это ваш стоп-лосс. Рынок должен сам показать мне это. Я не говорю рынку, что ему делать. Если рынок покажет мне, куда он движется, Я запрыгну в этот поезд. Поэтому, если одна девушка отказывает мне, Я благодарю ее, иду к следующей девушке и прошу ее потанцевать со мной. Мы немного танцуем и хорошо проводим время; возможно, после этого мы сходим пообедать, а затем У нас будет большой тренд.

КОЛАДЕ: Если вы на дискотеке, каким является подходящее время, чтобы пригласить эту девушку на танец? Не будете же вы предлагать ей потанцевать с вами, когда она разговаривает с двумя другими парнями. Когда вы запрыгиваете в тренд? Когда вы видите эту возможность?

ЛАРРИ: Когда цена достигает нового максимума и вы там – вы сможете принять участие в тренде. Когда рынок делает то, что показывает мне, в каком направлении он движется. Если рыночная цена поднимается выше среднего значения за шесть месяцев – это показатель. Это показывает мне, в каком направлении движется рынок. Вот то самое время. Если вы покупаете исключительно на новых максимумах на любом рынке, то вы должны размещать стоп-лосс. Стоп-лосс – Это очень важная вещь. Благодаря ему вы остаетесь в живых. Вот и всё. Знаете ли вы, кем был Дэвид Рикардо?

КОЛАДЕ: Нет, не знаю.

ЛАРРИ: Дэвид Рикардо был одним из великих финансистов в 1700-х годах. он стал одним из самых богатых людей в Англии. Так случилось, что в свободное время он и еще пара ребят изобрели рыночную экономику. Но он также любил и рынки для торговли. Он говорил, что когда вы идете и покупаете акции и они приносят вам прибыль, позвольте вашей прибыли расти. Люди становятся богатыми, когда позволяют своей прибыли расти. вы просто не знаете, как далеко пойдет Это движение, поэтому не уходите слишком рано. вы ищете эту огромную прибыль и хотите получить как можно больше, не рискуя более чем 8 процентами своего капитала.

КОЛАДЕ: Может ли рынок когда-нибудь пойти слишком высоко?

ЛАРРИ: Посмотри, что случилось с ожидаемой продолжительностью жизни. Сейчас люди живут хорошо повсюду, даже в свои восемьдесят и девяносто. Люди намного здоровее. Кто знает? Хороший способ быть всегда в курсе событий – Это когда ты смотришь на поток денежных средств в сравнении с ценой. Коладе, мой вопрос тебе: ты инвестор или трейдер?

КОЛАДЕ: Безусловно, Я трейдер.

ЛАРРИ: Почему? Уоррен Баффетт не трейдер. он покупает компании, которые, по его мнению, обеспечат ему сильный поток денежных средств на 10 и 20 лет. Многие из этих компаний недооценены в глазах рынков, поэтому он следует правилу «покупай на минимумах и продавай на максимумах». Для создания богатства есть масса надежных моделей.

КОЛАДЕ: Да. он смотрит на фундаментальные данные и инвестирует. Мне нравится смотреть на то, что говорит мне тренд, будь то двойные вершины, двойное дно или треугольники, Я смотрю на тренд и на то, куда он идет, и Я хочу торговать, основываясь на нем.

Я не хочу инвестировать и удерживать в течение 20 лет.

Я люблю заходить в рынок, пока в нем жарко, прокатиться на тренде, а потом, когда он развернется против меня, Я выхожу. Я много читал о следовании за трендом, прежде чем говорить с вами, и это имело смысл для меня, потому что, когда вы находитесь в хорошей сделке, вы можете просто позволить ей самостоятельно отработать себя.

Цена продолжает расти, расти и расти, пока не развернется против вас, и в этот момент вы выходите из рынка. Уоррен Баффетт же будет удерживать сделку в течение 20 лет.

ЛАРРИ: Это и сделало его одним из самых богатых людей в мире.

Каждый серьезный человек, которого Я знал, кто последовал примеру Баффетта, действительно разбогател. Но Я предпочитаю следовать за трендом. Я считаю, что одна из самых сильных вещей, которые есть У человека, – Это ген адаптивности. Рынки дают вам возможность адаптироваться.

Это напоминает мне управление казино. Если вы управляете им, то знаете, что некоторые люди собираются обыграть ваше казино. Из ста человек пятеро могут иметь счастливую ночь или быть опытными игроками в покер. Они обыгрывают казино. Но в целом статистика

находится на стороне казино. Казино умеет считать, поэтому всегда будет выигрывать. А если вы хотите выиграть в определенной ситуации в определенную ночь, вы должны выяснить, что происходит в игре, вы должны знать шансы и играть на этих шансах. и вам, возможно, придется пойти против собственных принципов.

Естественно, если Я скажу вам покупать акции, которые принесут пятикратный доход, скажем, в течение следующих 20 лет, и вы будете добавляться к открытой позиции, то сможете заработать миллиард долларов с одной акции. Сделали бы вы это?

КОЛАДЕ: Я бы сделал это.

ЛАРРИ: Вам никогда не убежать от того, чем и кем вы являетесь. У вас есть определенный темперамент: сейчас, в определенном возрасте, вы любите торговать на двойных вершинах – на более позднем этапе вашей жизни вас очень сильно может привлечь недвижимость. Какой бы ни была ваша денежная цель, следование за трендом – Это арбитраж стоимости денег в сравнении с тем, что вы хотите. Другое дело – помочь вам принять решение: вам нужна цель. вы знаете определение понятию «богатый»?

КОЛАДЕ: Полагаю, «богатый» – понятие относительное, и, на мой взгляд, богатый – Это финансово свободный.

ЛАРРИ: Это хорошо. Сколько денег вам нужно, чтобы быть финансово свободным?

КОЛАДЕ: Больше, чем У меня сейчас, и меньше, чем У вас сейчас.

ЛАРРИ: Назовите мне сумму, которую, как вы считаете, вы могли бы заработать в трейдинге, и имея которую, вы могли бы сказать: да, теперь Я богат.

КОЛАДЕ: Если бы У меня была цифра?

ЛАРРИ: Да. Сколько вам лет?

КОЛАДЕ: Мне 23 года.

ЛАРРИ: Насколько богатым вы хотели бы быть в 33 года?

КОЛАДЕ: в свои 33 года Я хочу иметь активы на пару миллионов долларов. Я действительно не задумываюсь о конкретной сумме денег на моем банковском счете, но, по крайней мере, создаю счета в сфере недвижимости и работаю в хорошем бизнесе, устанавливаю хорошие связи. Я думаю, что важно, чтобы ваши деньги были в вашем банке в качестве прочного фундамента.

ЛАРРИ: Вам нужно выбрать конкретную сумму.

КОЛАДЕ: Конкретную?

ЛАРРИ: Если У вас есть цели, они невероятно мощные. вы должны выбрать людей, которые, по вашему мнению, имеют ту жизнь, которую вы хотите. и неважно, знаете ли вы их или говорили с ними. что именно вы хотите? что именно вы собираетесь делать с этим? вы должны дать определение понятию «богатый». Роберт Кийосаки определяет богатых следующим образом: вы богаты, если можете прожить 3 года только на те деньги, которые У вас есть. как вы думаете, какой будет Эта 3-летняя цифра через 10 лет? Через 5 лет? Через 2 года? вы должны знать, к чему вы стремитесь.

КОЛАДЕ: Я помню эту главу. Я прочитал его книгу.

ЛАРРИ: Когда-то была компания под названием ITT. Управлял ею выдающийся парень по имени Гарольд Дженин. Я приглянулся Гарольду. Однажды он пригласил меня на обед и спросил: «Ларри, тебе нравятся фильмы?». «Конечно», – ответил я. Затем он рассказал мне об одном уроке, который он часто напоминал мне, когда мы виделись с ним. Когда вы идете в кино, вы не знаете, чем оно закончится, и это состояние неизвестности поддерживает в вас интерес. Но когда вы покупаете бизнес, вам лучше знать заранее, к чему Это приведет. Вам лучше точно знать, что вы собираетесь с ним делать и как собираетесь его развивать, прежде чем купить его. в этом заключается разница между походом в кино и покупкой бизнеса. в этом также и разница между традиционной стратегией «купить и удерживать» и следованием за трендом. Мы всегда знаем, когда закроем позицию и почему. Открывая ее, мы изначально знаем, как она завершится.

КОЛАДЕ: Круто.

ЛАРРИ: Коладе, вы занимаетесь программированием? Это может очень помочь в моем стиле торговли.

КОЛАДЕ: Я немного разбираюсь в этом. Я программировал немного в С, немного в Java, немного в CFF, немного в HTML.

ЛАРРИ: Самое замечательное в моем стиле инвестирования заключается в том, что Я разработал его раньше, и вы можете использовать свои навыки кодирования, оглядываясь назад и тестируя свои торговые правила на основе более старых данных. вы можете увидеть, когда стратегия работает и когда не работает. Видите ли, самое замеча-

тельное в инвестировании – Это то, что вам не нужно вкладывать деньги.

КОЛАДЕ: что вы имеете в виду?

ЛАРРИ: Если вы не имеете достаточной информации о сделке, вы не будете ее совершать. вы должны знать, как собираетесь ее совершать, почему вы Это делаете, как вы Это делаете, как долго собираетесь Это делать, и вы должны планировать эту сделку. Вам необходима практика, чтобы развить в себе эту дисциплину, и вы можете сделать это, купив базу данных для демо-трейдинга и получив некоторые практические навыки. Используйте моделирование, чтобы проверить свою способность понимать, куда идут цифры.

КОЛАДЕ: ОК.

ЛАРРИ: Если вы выполняете моделирование, вы видите математические доказательства, вероятности, шансы и риски. в этом нет ничего плохого. Мне нравятся числа, потому что они не открыты для интерпретации. Это факты. Если Я сижу в Майами и говорю вам, что море голубое, что Это значит? Это значит, что Я говорю о темно-синем, светло-синем, насыщенно-синем море цвета бирюзы? Когда Я говорю семь, вы знаете, что Это семь. и не только вы знаете, что Это семь – люди будут смотреть на Это же число семь, и они тоже будут знать, что Это семь. вы должны быть очень конкретными в том, что, как, когда и почему вы делаете.

КОЛАДЕ: вы говорите, что на проведение моделирования стоит потратить время, как и на процесс обдумывания целей и того, как вы к ним подходите?

ЛАРРИ: Да. на всё это. вы хотите моделировать? Так идите же и отработывайте свои навыки. Вам Это ничего не стоит.

КОЛАДЕ: Согласен.

ЛАРРИ: Начните с опционов, например. вы можете точно определить, как их использовать. вы точно знаете, что вы собираетесь получить. Не имеет значения, покупаете вы валюту или продаете биткойн. Неважно, на чем вы торгуете. Важной является единственная фундаментальная константа на рынках. вы знаете, о чем я?

КОЛАДЕ: Нет. что вы имеете в виду?

ЛАРРИ: Самая крупная фундаментальная константа на рынках – Это люди. Вот и всё. Люди. а люди не изменились даже спустя тысячи лет.

КОЛАДЕ: Сколько времени вам понадобилось, чтобы освоить эту игру? Сколько времени вам понадобилось, чтобы стать действительно прибыльным трейдером? Чтобы понять, что вы торгуете на рисках и получаете свое преимущество? Сколько длилось ваше путешествие?

ЛАРРИ: Это путешествие должно было привести к тому, что Я должен был стать богатым. Когда Я узнал, как Это сделать, Я следовал своему собственному плану. Я встретил много людей, которые потерялись во время своего путешествия, потому что они не могли принимать убытки. Однажды У меня состоялся разговор с моим родственником, который на самом деле был хорошим трейдером, Но он не мог назвать убыток убытком. он боялся сократить свои потери. и в результате он обанкротился. Дело не в том, что сокращать свои убытки и позволять своей прибыли расти – Это сложно. Но для некоторых людей Это оказывается очень сложным делом. Для других же Это естественный процесс, и полагаю, что Я был одним из таких людей. Такова природа моего путешествия. Сколько длился мой путь к цели? Не могу назвать вам точной цифры.

КОЛАДЕ: Представляю, что если бы Я поговорил с сотней трейдеров, никто из них не сказал бы мне: «Я действительно хотел бы, чтобы мои убытки росли». Чем видение Дэвида Рикардо и Ларри Хайта по сокращению своих убытков отличается от того, что, скажем, Я слышал от многих других экспертов? Ведь никто же не скажет: «Да, убытки – Это круто! Пусть растут. Я хочу иметь всё больше и больше убытков».

ЛАРРИ: что они делают, чтобы сократить свои убытки? *Вот в чем проблема!*

КОЛАДЕ: Почему У нас такое поведение, которое мешает нам идти в правильном направлении?

ЛАРРИ: Всё начинается с вас самих. вы должны знать, на какие риски вы будете идти. вы должны иметь четкое представление о том, что вы можете позволить себе потерять. вы должны знать приблизительно, что вы должны получить. вы должны быть крайне независимы от того, на чем торгуете. Некоторые люди делают всё с точностью до наоборот. Они действительно думают, что знают *всё*, и уверены во всём, что они делают. У меня были конкуренты, которые были абсолютно уверены, что они самые умные люди в мире. Но *они забыли самое главное: на рынках надо уметь выжить*. Они брали на себя слиш-

ком большой риск, и огромные убытки затопили множество их маленьких прибылей. Смотрите: то, что Я делаю, называется игрой арифметических средних с положительной суммой. Я сохраняю свои убытки небольшими, Но когда Я получаю прибыль, моя прибыль имеет большие масштабы, поэтому мне никогда не грозит игра арифметических средних с отрицательной суммой.

Если вы относитесь к трейдингу, как к игре, потому что Это так и есть, то вы обнаружите, что в трейдинге есть много вариаций, Но хороший процесс со временем даст свои результаты, и если вы будете его придерживаться – вы разбогатеете.

КОЛАДЕ: Для меня Это звучит хорошо.

ЛАРРИ: Я думаю, У вас хороший математический ум, чтобы понимать такие вещи. Это игра на выносливость. Если вы начнете с убытков, с которыми можете справиться, вы станете богаче. Когда моя мама жила в Бруклине, Я приходил к ней домой раз в неделю. Она спрашивала меня: «Как ты?». Я говорил: «Ты знаешь, Я потерял 100 000 \$». Она говорила: «О Боже, Это ужасно!». Но она не могла понять, что для меня Это не имело большого значения, потому что Эта сумма была очень-очень маленьким процентом нашего фонда (обычно менее 2 процентов). Я имею в виду, если У вас в кармане 100 долларов и вы потеряете всего один доллар, разве расстроитесь вы от такой потери?

КОЛАДЕ: Нет.

ЛАРРИ: Она видела абсолютную сумму денег. Я же видел процент.

КОЛАДЕ: вы просто обладаете этим даром: не смотреть на суммы с точки зрения абсолютных величин, а смотреть на них с точки зрения процентов. вы знаете, что большинство людей не сможет принять такую потерю.

ЛАРРИ: У меня было преимущество. Я был ужасным спортсменом. Я привык проигрывать. Если вы проиграете, то поймете, как сохранять свои убытки маленькими, а прибыли большими. Это как раз то самое соотношение. Насколько большую ставку вы готовы сделать из своей колоды? Это образ мышления. Есть ли такие люди, которые делают Это по-другому? Конечно.

Некоторые из них могут преуспеть и, возможно, даже найдут свою удачу, Но Я считаю, что большинство людей, которые преуспевают, в значительной степени являются теми, кто следует за трендом. Ко-

гда Я начал заниматься этим бизнесом, немногие из нас занимались этим. Я призываю вас развивать Это мышление. Я думаю, вы можете развить его. Если по мере своего продвижения вы будете сохранять свои потери небольшими, то разовьете в себе этот образ мышления. Теперь вы можете остановиться на том, чтобы работать на фирму, Но одна из причин, по которой Я перестал работать на фирму, заключается в том, что У них есть политика, комитеты и сплетни. Меня Это не интересовало. Я предпочитал иметь свои собственные деньги. Я не хотел работать на кого-либо. Я не хотел быть действительно хорошим на встречах. Я хотел быть действительно хорошим в трейдинге. Я хотел быть богатым.

КОЛАДЕ: Финансовая свобода.

ЛАРРИ: Решите, будете ли вы хорошим охотником или хорошим бакалавром наук. Когда выживание племени зависело от хорошей охоты, лучшие охотники не околачивались поблизости, когда бегали зубры. Они не отсиживались по домам, рассуждая о том, У кого было самое острое копье или кто мог бы бросить его дальше всех. Чем больше хороших охотников было У племени, тем больше людей в нем выживало. Сегодня великие трейдеры устанавливают шансы, будто они владеют казино. Преимущество накапливается со временем. вы знаете свои прибыльные сделки, потому что вы получили по ним прибыль. Ваш капитал растет. вы делаете это правильно.

КОЛАДЕ: Спасибо, Ларри!

10. У вас есть выбор: постоянство платит дивиденды

Я часто вспоминаю свое детство, юность и то, каким неудачником Я был: бедный, полуслепой, страдающий дислексией, с отсутствием координации, не обладавший какими-либо атлетическими способностями и с наименьшей вероятностью преуспеть в чем-либо. Тем не менее, Я добился успеха, несмотря ни на что. Я стал добиваться успеха, когда мне было только тридцать с небольшим, Но до этого момента никто не видел моего потенциала. Никто не мог предсказать мой жизненный путь.

Если бы мой путь был более легким, то сомневаюсь, что я достиг бы таких вершин, на которых сейчас нахожусь. Это потому, что в основе моего успеха лежали неудачи. Люди говорят о силе позитивного мышления, Но Я нашел силу в негативном мышлении. Для меня проигрыш был нормальным явлением, и Я был очень близко знаком с ним. Я потерял так много, что мне уже нечего было терять, поэтому потеря не могла меня сломить. Я просто вставал и пытался снова. Это настоящий секрет победы.

Советы Ларри по возврату в прежнее русло, когда в жизни случаются неудачи:

- 1. Не скрывайте свои потери, принимайте их открыто;*
- 2. Найдите умных людей, которые могут помочь вам сократить ваши убытки в обмен на получение прибыли;*
- 3. Не позволяйте своим эмоциям влиять на ваши действия;*
- 4. Имейте план-схему;*
- 5. После неудачи всегда пробуйте начать всё заново и работайте вдали от дома;*
- 6. Никогда не будьте импульсивными в своей карьере;*
- 7. Сделайте так, чтобы людям было легко работать с вами.*

Почему тот, кто так долго терпел неудачу, преуспел в своем деле?

С самого начала Я смотрел на вероятность того, где я смог бы добиться успеха в своей жизни. Я немедленно исключил все вещи, которые У меня не получались. Я никогда не стал бы великим спортсменом. Я никогда не вылечился бы от дислексии и не стал бы великим ученым. У меня были слишком маленькие шансы на это. как только Я исключил плохие ставки, Я смог пойти и заняться другими делами, чтобы достичь своей цели.

При выборе хороших ставок Я решил делать то, что мне очень нравилось, и я даже делал бы Это бесплатно. Когда вы сделаете свой выбор, то тем самым дадите себе огромное преимущество, потому что вы будете работать над этим усерднее, чем большинство других людей. Я любил изобретать способы заработать деньги. Я часами провожу время на телефоне, работая над этим. Для меня Это весело.

И, конечно же, как вы знаете, У меня было страстное желание: У меня действительно было искреннее желание обрести экономическую свободу.

Я поделился своими личными историями неудач и успехов, чтобы показать, что ваши мечты могут преодолеть ваши ограничения. Надеюсь, вы понимаете, что всё может оказаться лучше, чем вы ожидаете, и что вы можете добиться успеха, несмотря ни на что.

Как и большинство людей, меня учили ценностям тяжелой работы. Но мне быстро стало ясно, что понятие «тяжелая работа» является переоцененным. Умная работа дает бесконечно бóльшую отдачу. Управляющий рестораном, заключающий многомиллионные сделки, работает не усерднее, чем самый низкооплачиваемый работник, мойущий посуду на кухне. Тем не менее, люди в управленческой сфере более богаты. Естественно, людей на этих должностях можно поменять местами, если, например, посудомойка начинает работать умнее и готовится к более высокооплачиваемой работе, а руководителя увольняют за мошенничество в отчетах о расходах.

У каждого есть выбор. Независимо от того, являетесь ли вы трейдером, автором песен или посудомойкой, ваш выбор определяет вашу человечность и вашу жизнь. вы можете бросить плохую работу или развестись, если ваш брак не увенчался успехом. У вас есть возможность пройти школу жизни. У вас есть сила, чтобы не работать ради 300 фунтов. Если У вас есть мечта, делайте выбор каждый день, чтобы продвигаться вперед в своем деле.

Проблема в том, что люди недостаточно глубоко думают о выборе с точки зрения вероятности. Но именно так вы делаете умные ставки. И если вы сделаете достаточно много умных ставок, то вы выиграете.

В следующий раз, когда вы будете делать выбор в отношении своего жизненного пути, делового предприятия или инвестиционного портфеля, задайте себе следующие вопросы:

- *Какой выбор приближает вас к вашей цели?* Пусть ваше воображение пойдет на несколько шагов вперед. Вот почему Я призываю, чтобы вы знали, кем вы являетесь и что вы хотите. Так много людей увлечено ценностью образования. Я глубоко верю в образование. Но если вы не poznali самого себя и того, чего вы хотите, Это не принесет вам пользы.
- *Играете ли вы в игру в нужном месте?* Удача приносит много богатства, Но вы должны быть в таком месте, где вам может повезти. Если вы хотите быть актером, Но не проходите прослушивание, вы не можете победить. Я помню одного известного мне молодого актера – он был настолько скованным и неловким, что У него было меньше всего шансов на успех. Но он был в нужном месте. он вырос, стал отличным актером и в конечном итоге сделал свою карьеру на Бродвее. У вас должны быть крылья бабочки.
- *Выполним ли ваш выбор?* Если бы вы сделали эту ставку тысячу раз, каковы были бы ваши шансы? Помните, Я не собирался стать Майклом Джорданом или Леброном Джеймсом. Это просто невыполнимо. Но стать трейдером оказалось возможным благодаря моим природным способностям, настойчивости и тому, как сильно Я любил трейдинг. Несмотря на это, У меня не было формального обучения математике или компьютерных навыков. Поэтому Я сотрудничал с людьми, У которых были эти навыки. Это сделало мои цели выполнимыми. что выполнимо для вас?
- *Что самое худшее может случиться?* Прежде чем решиться сделать ставку, посмотрите худшему исходу прямо в глаза. вы должны знать,

что вы можете потерять. Если вы не можете принять худшее, что может случиться – тогда Это плохая ставка.

- *Что вы получите в случае выигрыша?* Это вопрос денег. Это вознаграждение, которое даст вам наилучшее ожидаемое значение того, что вы хотите. Итак, спросите себя, в чем заключается ваше вознаграждение? Является ли Это количество небольшим или достаточно большим, чтобы изменить вашу ситуацию? Стоит ли вам делать ставку, которая приносит доллар в год? Я заработал деньги, потому что нашел асимметричную ставку. Я мог рисковать малым и выигрывать много. в финансах для этих целей вы можете использовать опционы и стоп-лоссы. или в жизни вы можете использовать свои знания, время и инвестиции других людей, в партнерстве с которыми вы работаете. Найдите такие места, где вы можете оптимизировать суммы, которыми вы рискуете.

- *После того, как вы сделаете свой выбор, готовы ли вы смириться с поражением, в случае если оно произойдет?* Неудача – Это просто единичное событие. Это не значит, что вы неудачник по жизни. Если вы потерпите неудачу, сократите потери и перестаньте делать то, что приносит вам убыток. Выходите из таких ставок и найдите следующую хорошую ставку как можно быстрее и разумнее.

Некоторые люди могут сказать: «Ну, Ларри, ты был счастливымчиком. ты попал в нужное место в нужное время, когда товары и компьютеризированные модели только приобретали популярность». Возможно, в этом есть доля правды. Но мир финансов по-прежнему предлагает людям возможность и даже еще больше возможностей, чем когда Я был молодым. Мы живем в эпоху технологической революции. Раньше компьютеры были размером с холодильник, а теперь они размером с кредитную карту, и они становятся всё дешевле. Далее их сменят продвинутые роботы, датчики и искусственный интеллект. Скоро появятся автомобили с автоматизированной системой управления.

Как Я уже много раз говорил в этой книге, рынки неэффективны. Именно в их неэффективности скрыта возможность. Если бы рынки были эффективными, У людей не было бы стимула работать или изобретать. Рыночная неэффективность стимулирует людей к инновациям и созданию более качественных, быстрых и дешевых услуг и продуктов. Это означает, что У людей всегда будет нечто, дающее им возможность работать усерднее, стремиться к чему-либо и добиваться успеха. со временем, когда некоторые инновации становятся нормой, преимущество стирается. Но Это означает, что возникают новые возможности для новых рынков. Ваша работа как раз и заключается в том, чтобы находить эти возможности в свое собственное время и на своем месте. Они действительно есть, уверяю вас. Всё, что вам нужно сделать – это понимать, что именно вы хотите. Какие характеристики вы хотите? вы не знаете, какую именно вещь вы хотите, Но точно знаете, как хотите, чтобы она выглядела.

ЧТО ПРОИСХОДИТ, КОГДА вы ПОБЕЖДАЕТЕ?

Пока вы на пути к тому, чтобы сколотить состояние, вы должны планировать, что вы будете делать, когда достигнете успеха.

Меня на самом деле не влечет к роскоши, хотя Я живу очень хорошо. Мой конек – Это творчество. в мои восемьдесят с лишним лет Я по-прежнему имею мотивацию, изобретая новые способы заработка денег. Мне всегда интересно изобрести нечто новое. Я регулярно звоню своему партнеру, занимающемуся количественным анализом, и прошу его проверить мои идеи, например: «Что произойдет, если мы случайно выберем акцию, которая достигнет исторического максимума?».

В последние годы Я начал покупать недвижимость. в своей обычной манере Я нашел для этой работы умных людей с опытом, которого нет У меня. Их задача состоит в следующем: они покупают здания там, где, по их мнению, они могут обеспечить его полную или почти полную занятость и арендовать его на 10 процентов дешевле рыноч-

ной цены. Они прилагают все необходимые усилия для того, чтобы сделать его сравнимым с лучшим зданием, Но они арендуют его на 10 процентов дешевле. Это замечательно, потому что они сохраняют его заполняемость. что они делают спустя пять-семь лет? Они повторно закладывают его, то есть возобновляют ссуду после ее погашения. Другими словами, они получают ипотечный кредит в размере 100% от его стоимости. и теперь У них есть наличные. Словно они продали Это здание за исключением того, что им не нужно платить на него налог. Вместо этого они одолжили деньги и по-прежнему владеют этим зданием. на деньги здания 1 они покупают здание 2. Однако, если вы покупаете на кредитные деньги, вы не платите налог. Определенные части здания они покупают по сниженной стоимости, поскольку отдельные части здания изнашиваются быстрее. Поэтому мы ведем учет на основе ускоренной амортизации.

Люди, которые занимаются недвижимостью таким образом, становятся очень богатыми. У них нет лучших зданий. Их тактика отличается от тактики Трампа, который нагружает элегантностью и роскошью нижние этажи, Но экономит на верхних, комнаты на которых меньшего размера и имеют меньшую привлекательность. Они делают лучшее предложение и таким образом Я тоже зарабатываю много денег.

Именно этим Я и занимаюсь сейчас. Это всё тот же мой процесс, только с новыми возможностями.

Я основал свой фонд в 1987 году. Я был на зимних каникулах в Карибском море и позвонил по телефону, чтобы совершить сделку. Этот единственный звонок принес мне миллион долларов. Какое Это было прекрасное чувство. на следующей неделе, когда Я вернулся в Нью-Йорк, поздно вечером Я ходил по Всемирному торговому центру и видел там большое количество людей. Многие из них выглядели далеко не лучшим образом. Я спросил сотрудников службы безопасности, что происходит, и они объяснили, что ночью обещают заморозки и бездомных пустили внутрь переночевать. Мои чувства сразу

же изменились. Ощущения, связанные с миллионом долларов, стали не так важны и отошли на второй план. Именно тогда Я действительно начал думать о том, как бы Я мог помогать людям.

Кто-то однажды спросил меня, могу ли Я раздарить свои деньги по причине чувства вины. Я не чувствую себя виноватым. и Я не раздариваю, потому что Я религиозный человек. Но Я стремлюсь жить по золотому правилу, которое, похоже, является единственной идеей, с которой большинство людей согласятся, по крайней мере, с формальной точки зрения. Мне особенно нравится, как описал Это Конфуций. Когда его спросили: «Можно ли всю жизнь руководствоваться одним словом?», он ответил: «Это слово шу – взаимность. Не делай другим того, чего не желаешь себе».

Я верю во взаимность.

Сначала я сделал крупное пожертвование для молодой женщины в Азербайджане, которая нуждалась в операции. У нее были врачи и больница в Сан-Франциско, где ей готовы были бесплатно сделать операцию, Но ей и ее матери надо было как-то туда добраться. Стоимость составляла 10 000 \$, поэтому Я с радостью помог. Это был мой подарок. Я был счастлив, что спас ей жизнь. Но Я практичный человек, поэтому со временем начал думать о том, как Я могу помочь многим людям, а не только одному человеку.

В 1987 году Я основал семейный фонд, чтобы умно оказывать помощь максимально большому количеству людей и спасать как можно большее количество человеческих жизней. Сначала фонд был относительно небольшим, и мы выполнили требования по выплатам, предоставляя людям благотворительные гранты. Но когда Я стал более успешным и заработал большое состояние, масштабы фонда выросли, и мы наняли консультанта, чтобы наши благотворительные услуги могли быть стратегическими и профессиональными. Когда наши дочери пошли в младшую школу, У них была возможность принять участие и (под нашим руководством) сделать грант в размере 5 000 \$ любой из организаций по своему выбору. Наша старшая дочь сделала грант в адрес кружка в Ньюарке, штат Нью-Джерси, а наша

младшая дочь – в адрес детского кружка по фотографии в музее (интересно отметить тот факт, что одна наша дочь стала терапевтом, а другая историком фотографии).

Мы делали много разных благотворительных взносов. Моя первая жена Сибил имела степень магистра по социальной работе и 10 лет работала с детьми в Нью-Йоркской системе воспитания приемных детей. Она считала, что У всех детей должны быть безопасные любящие дома, поэтому наш фонд финансировал организации, которые реформировали систему воспитания приемных детей. Она также любила фотографию и искусство, поэтому мы финансировали выставки в крупнейших музеях Нью-Йорка и Великобритании.

Опять же, Я практичный человек. Когда Я делаю инвестиции, то хочу получить наибольшую отдачу, а когда Я отдаю, то хочу оказывать влияние на максимально большое количество людей. Это одна из причин, почему Я делаю благотворительные взносы в медицинские исследования. Кто знает, возможно, через 20 лет одна из организаций, которую Я финансирую, найдет лекарство от рака.

У моего друга Стэнли Финка такая же точка зрения. в 2005 году он пожертвовал деньги на новое здание для Evelina London, первой новой детской больницы в Лондоне за последние сто лет. Вскоре после этого моя жена Сибил была при смерти. Она была из Лондона, а У моего друга из Man Group, Харви МакГрат, была жена Эллисон. Я рассказал Харви, что моей жене не хватает свежих лондонских сплетен, и спросил, не будет ли Эллисон так любезна раз в неделю звонить ей и передавать сплетни о лондонском обществе? Эллисон сказала: «Конечно!», и Я никогда этого не забуду. Когда Я пожертвовал шесть кроваток в отделение для новорожденных в Evelina, Я сделал подарок в честь Сибил Хайт и Эллисон МакГрат.

С тех пор, вероятно, тысячи детей воспользовались этими детскими кроватками. Я не знаю их или как обернулась их жизнь. Но Я знаю, что смог сделать нечто, чтобы улучшить их шансы. Сколько раз вы получаете возможность сделать нечто, что помогает тысяче человек?

Несколько лет назад Я также заинтересовался освобождением ученых, репрессированных тоталитарными правительствами. Обычно ученые и интеллектуалы первыми выступают против диктаторов, и их могут посадить в тюрьму или убить. Генри Кауфман и Аллан Гудман – Это хорошие люди, пытающиеся спасти человеческие жизни, это особенные люди, которые возглавляют Фонд спасения ученых. с его помощью Я узнал об одном кандидате биологических наук, который проводил медицинские исследования в Уганде. Во время революции к нему подошел солдат и сказал, что хочет забрать его грузовик. Исследователь отказал ему, поскольку он должен был приехать на нем в исследовательский центр. в конце концов солдат достал пистолет и вышиб ему мозги. Исследователь был одним из пяти кандидатов наук в Уганде. Одна пуля принесла такой урон этой стране.

Я подумал, что медицинские исследования этого парня могли бы спасти тысячи людей. Поэтому Я снова задаю себе вопрос: сколько раз Я получаю шанс спасти тысячу человек? с этой целью Я поддержал Фонд спасения ученых, который помогает вывозить преследуемых ученых из их репрессивных стран, предоставляя им возможность быть научными сотрудниками в университетах, где они могут безопасно жить и выполнять свою работу. Из того, что Я получил, Я узнал следующее: лучшее, что может случиться – Это если Я спасу кого-то, чья работа может спасти множество человеческих жизней. Худшее, что может случиться – если Я смогу спасти одну жизнь. Обе ставки были хорошими.

В последние годы моя нынешняя жена Шарон и Я сделали благотворительный взнос организациям, которые продвигают образование и культуру. Мы помогаем музыкальным организациям, потому что мне кажется, что музыка – Это один из величайших даров, которыми мы наслаждаемся, живя на этой земле.

Я благодарен за тот выбор, который Я сделал в своей жизни и благодаря которому теперь могу создавать уникальные вещи, которые

продолжают приносить деньги и могут сделать мир лучше. Я желаю этого же и вам.

«Если» (заповедь)

Редьярд Киплинг

*О, если ты спокоен, не растерян,
Когда теряют головы вокруг,
И если ты себе остался верен,
Когда в тебя не верит лучший друг,
И если ждать умеешь без волненья,
Не станешь ложью отвечать на ложь,
Не будешь злобен, став для всех мишенью,
Но и святым себя не назовёшь, –
И если ты своей владеешь страстью,
А не тобою властвует она,
И будешь твёрд в удаче и в несчастье,
Которым в сущности цена одна,
И если ты готов к тому, что слово
Твоё в ловушку превращает плут,
И, потерпев крушение, можешь снова –
Без прежних сил – возобновить свой труд, –
И если ты способен всё, что стало
Тебе привычным, выложить на стол,
Всё проиграть и всё начать сначала,
Не пожалев того, что приобрёл,
И если можешь сердце, нервы, жилы
Так завести, чтобы вперед нестись,
Когда с годами изменяют силы
И только воля говорит: «Держись!» –
И если можешь быть в толпе собою,
При короле с народом связь хранить
И, уважая мнение любое,*

*Главы перед молвою не клонить,
И если будешь мерить расстоянье
Секундами, пускаясь в дальний бег, –
Земля – Твоё, мой мальчик, достоянье.
И более того, ты – человек!*

Думаю, многое из того, что Я рассказал на страницах этой книги, подытожено этим стихотворением Редьярда Киплинга (мои извинения за последние строки, где упоминается слово «мальчик». Киплинг был парнем своего времени, а Я – своего, и считаю, что Это стихотворение в равной степени относится и к женщинам).

Некоторые из нас с самого начала сталкиваются с более жесткими раскладами. Но суть моего сообщения такова: ваши мечты выше ваших ограничений, и вы можете сделать выбор следовать им.

Независимо от ваших жизненных обстоятельств У вас есть выбор. Я хочу, чтобы мои внуки росли, зная, что У них есть выбор. и Я не буду ощущать, что Эта книга стала успешной, пока вы не уйдете с чувством того, что можете сделать выбор, который изменит и вашу жизнь.

Моя торговля основана на спекуляциях. Но и в основе моей жизни также лежит игра спекулянта. по своей сути, мы не можем знать, что произойдет. Однако здесь много всяких «если», которые необходимо учитывать. Мы постоянно то покупаем вещи, то отказываемся от них. Делая свой выбор в отношении того, что приобретать и от чего отказываться, мы в конечном счете создаем нашу жизнь и именно так создаем смысл своей жизни.

Моя жизнь – Это доказательство того, что неудачник может преуспеть.

Асимметричное плечо

ПРИЛОЖЕНИЕ

Мысли вслух

«Теория и практическое применение асимметричного плеча (организация получения крупной прибыли при небольших рисках)», Ларри Хайт, внутренний доклад, написанный для компании EDF Man.

Теория и практическое применение асимметричного плеча (организация получения крупной прибыли при небольших рисках)

30 сентября 1988 года

Предисловие

Целью данного доклада является четкое изложение принципов асимметричного плеча (АП). Поскольку Это теоретические, а не количественные понятия, их нельзя проверить на компьютере так, как Это делали стратеги компании MIMC. Единственный жизнеспособный тест – Это обсудить их и рассмотреть в рамках широкого круга первоклассного коммерческого опыта. Именно с этой целью вы были выбраны для чтения этого доклада.

Короче говоря, я предпочел бы, чтобы на недостатки в моих рассуждениях указали мои коллеги, нежели этому будут учить меня рынки.

Определение

АП уникально тем, что оно дает одно из преимуществ традиционного плеча за вычетом пропорционального риска. Приведу пример: в настоящее время У компании MIMC есть договоренность с ближневосточным учреждением, для которого мы создали исламский портфель на 15 млн \$, где после уплаты вознаграждений агента мы полу-

чим 23% прибыли в месяц при инвестициях в 15 млн \$ – Это был наш первый высоколиквидный счет. Наша доля в прибыли эквивалентна тому, что мы подвергаем рisku 3,4 млн \$ наших собственных денег, за исключением того, что наш риск сводится к нулю, что дает нам потенциал роста на 3,4 млн \$ и никаких просадок. Описывая виды хороших АП, Я отмечу то, что их использует каждый из таких людей, как Хант, Притцкер и Трамп. Приводя примеры хороших и плохих АП за пределами компании MIMC, Я расскажу историю о хороших и плохих АП в одной семье: как пренебрежение уроками отца стоило двум братьям миллиарда долларов.

Компания MIMC – не единственная организация, которая хорошо применяет на практике АП. Например, «Кольберг, Кравис и Робертс» (фонд KKR) и мастера техники LBO (выкупа контрольного пакета акций с помощью кредитов) за 12 лет собрали группу компаний, валовые продажи которых практически приравниваются к продажам компании GE – компании, которой потребовалось для этого 60 лет. Вероятнее всего, генеральные партнеры KKR заработали больше денег, чем нынешнее превосходное руководство GE, и, если уж на то пошло, их собственный капитал превышает капитал большинства семейств основателей GE.

Примеры

А. Финансовое АП

(Когда они думают, что У вас есть деньги, кто-то другой оплатит этот счет)

Влияние АП в финансовом отношении лучше всего демонстрирует Мешулам Риклис, израильский иммигрант, который начал, как говорится, с «ничего» и на сегодняшний день контролирует империю в 3 млрд \$. он создал свою империю благодаря эффективному использованию или неиспользованию денежных средств в комплексе с отличным операционным и финансовым управлением. Если при приобретении компании использование денежных средств считалось

необходимым, Риклис прогнозировал немедленное получение эквивалентных денежных средств от приобретенной компании. Иными словами, Риклис не платил бы наличными за компанию, которая не смогла бы генерировать хотя бы такую же сумму денег для своего следующего шага. Если его условия не обладают преимуществом, он не будет заключать сделку. Однако продавцу всегда сообщалось, что компания Риклиса, Rapid American, располагает наличными для оплаты. Вместо денег он продавал долги, выпускал гарантии, продавал подразделения и выпускал еще больше акций. в качестве примера: корпорация McCrory (полностью принадлежавшая компании Rapid American) купила H. L. Green на основе продажи канадского подразделения Green за наличные, которые в свою очередь были повторно воспроизведены в McCrory за наличные в тендерном предложении на акции компании H. L. Green. в недавнем маневре Риклиса с Эли он сделал компанию частной и ее долг оставил публичным. Таким образом, даже несмотря на то, что Риклис не войдет в историю как великий новатор в сфере розничной торговли, как, например, Рэй Крок из McDonald's, он останется в памяти людей благодаря его очень хорошему управлению своими денежными средствами. он знает в любой момент времени, где в его компаниях находится каждый из его долларов. Полный контроль над денежными потоками в комбинации с его политикой покупки компаний за собственные деньги сделали его единоличным акционером, владевшим 3,0 млрд \$ основных американских корпоративных активов.

С другой стороны, У Роберта Холмса-а-Корта не было реального контроля над денежными потоками принадлежащих ему активов. Холмс-а-Корт начал собирать свою империю, сделав серию тендерных предложений об обмене акций его тогдашней небольшой компании Bell Resources на акции крупнейшей австралийской компании Broken Hill. он продолжал свой обмен до тех пор, пока не стал крупнейшим акционером Broken Hill. Акции Broken Hill сильно выросли в цене на Австралийском бычьем рынке, что дало возможность Холмсу-а-Корту одалживать деньги для покупки акций других компаний, таких как Техасо и Sears PLC, которые в свою очередь послужили залогом для дальнейших приобретений. что Холмсу-а-Корту не удалось сде-

лать, так Это получить контрольный пакет акций в какой-либо из принадлежавших ему компаний. Поэтому, когда рынок рухнул, У него не было возможности воспользоваться преимуществами денежного потока. он всего-навсего был еще одним пассивным инвестором. Таким образом, он остался с огромной суммой долга за обслуживание и без дохода, которым он мог бы его покрыть. Его риск снижения курса акций был абсолютно незащищенным, и У него была плохая позиция АП. Фактически он занимал позицию обратного АП: высокий риск и низкая вероятность возврата от инвестиций – полная противоположность стратегии Риклиса.

Б. Структурное АП

(У каждой системы есть свои преимущества: каждый тренд – Это подарок для кого-то)

Отличный пример структурного АП можно увидеть в исследовании, которое было проведено в 1978 году Терезой Гавел на предмет риска, связанного с владением государственными ценными бумагами с различными сроками погашения. Гавел обнаружила, что пятилетние казначейские векселя обеспечивали 95% доходности 30-летних ГКО. Тем не менее, пятилетние векселя несли только 25%-30% ценового риска долгосрочных долговых обязательств. Иными словами, ценные бумаги с более коротким сроком погашения приносили почти такую же доходность, Но с существенно меньшим риском, чем ценные бумаги с более длительным сроком погашения, создавая тем самым более сильную позицию АП. Совсем недавно индексы облигаций Shearson Lehman подтвердили правильность выводов Гавел, показав, что в период с 1 января 1973 года по 31 марта 1988 года долгосрочные облигации принесли возврат от инвестиций 8,62% в год, в то время как 91-дневные ГКО принесли возврат 8,46%. Важным моментом является то, что немного более высокая процентная ставка по облигациям несла в себе 12-кратный ценовой риск по ГКО, измеряемый стандартным отклонением цены. В период с 1979 по 1982 год доходность пятилетних казначейских облигаций немного превышала доходность 30-летних казначейских облигаций. Это показано на диаграмме, представленной на следующей странице, взятой из компании

Гавел Neuberger Berman. Гавел показала, что тщательно изучив внутреннюю структуру рынка, можно достичь хорошего уровня АП.

С. Предпринимательское АП *(Когда два плюс два равно сорок)*

Однажды Дональд Трамп занимался реконструкцией отеля Grand Hyatt New York и услышал по радио в своем автомобиле, что в отеле Hilton в Лас-Вегасе произошла забастовка и его акции резко упали. Это показалось ему странным. в конце концов, У Hilton было 100 отелей – почему же забастовка в одном из них так опустила цены на акции? он пошел в свой офис и посмотрел на 10-K по отелю Hilton (полный отчет SEC по сделкам, который публикуется ежегодно для каждой публичной компании). он обнаружил, что 40% доходов Hilton приходилось на отель в Лас-Вегасе и только 1% доходов приходился на Hilton в Нью-Йорке. он был бы счастлив, если бы Grand Hyatt, который он реставрировал, был таким же, как Hilton в Нью-Йорке. Тем не менее, он понял, что казино является намного более прибыльной игрой примерно с таким же риском.

Для такого строителя, как Трамп, постройка казино или гостиничных казино является примерно такой же задачей, за исключением того, что казино приносит в 40 раз больше дохода, то есть является более выгодным АП. Отец Трампа построил тысячи зданий с низким и средним уровнем дохода, и это игра, в которой вы зарабатываете деньги, когда один плюс один равняется два. Но когда один плюс один составляет один и три четверти, вы становитесь просто безубыточными. Разница между первым состоянием Трампа и вторым заключается в том, что Дональд перенес свои навыки в гораздо более прибыльный бизнес и добавил немного шоу-бизнеса, чтобы оправдать более высокую цену.

Д. Производственное АП *(Превращение АП в процесс)*

Этот вид АП четко проявляется на примере деловой активности семьи Притцкеров в Чикаго. Притцкерам принадлежат Hyatt Corp., Braniff и огромная коллекция промышленных компаний, известная как Marmon Group, собственный капитал которой составляет приблизительно 3,5 млрд. Marmon начал свою деятельность в 1958 году с приобретения компанией Притцкеров потерпевшей банкротство компании Colson Caster – огайского производителя велосипедов, инвалидных колясок и небольших военно-морских ракет. Данное приобретение продемонстрировало хорошее АП, поскольку несколько оценок показали, что компания может быть ликвидирована по цене, превышающей цену покупки, что снизило риск Притцкера до нуля. Кроме того, цена покупки была привязана к стоимости активов. Таким образом, поскольку Colson был продан по цене ниже балансовой стоимости, налоговое законодательство США в то время позволяло Притцкеру получить возврат уплаченного налога, что в свою очередь еще больше уменьшило активы и привело к еще одной компенсации. Притцкер создал убыток, эквивалентный всем налогам, которые компания заплатила за предыдущие семь лет, и поэтому смог снизить стоимость приобретения и превратить большую часть оставшейся суммы своей цены покупки в краткосрочный кредит до выпуска акций на покрытие оборотного капитала на срок, пока они не получат деньги за уплату налогов от правительства. Следовательно, Притцкеры начали с хорошего АП, потому что они могли получить большую сумму от ликвидации, чем они заплатили, и таким образом достичь нулевого риска. Затем они приступили к дальнейшему улучшению своего АП, воспользовавшись льготами налогового законодательства США.

Хотя большая часть данного отчета посвящена финансовой стороне АП, следует отметить, что для бизнеса есть нечто большее, чем просто цифры. Он предоставляет реальные товары и услуги реальным людям. Например, товарно-материальные ценности компании Colson Caster включали в себя 800 непригодных и бракованных военно-морских ракет. После приобретения компанией Притцкера эти ракеты были переделаны и проданы военно-морскому флоту. Была пересмотрена система учета обратных производственных затрат, и через

шесть месяцев деятельности компания стала прибыльной. Яркий пример производственного АП.

Интересно отметить тот факт, что стили работы Питцкеров, Hanson Trust и Berkshire Hathaway (компания Уоррена Баффетта) одинаковы. Каждое производственное подразделение использует единый стиль управления, а все производственные решения принимаются на уровне подразделений. Однако все финансовые решения и распределения бюджета осуществляются вертикально и должны утверждаться сверху. Иными словами, финансами распоряжаются владельцы, а за производство продукции отвечают директора по производству. Распределение прибыли определяется на основе подразделений, а не на основе всей компании в целом. Следовательно, если прибыль компании уменьшается, а прибыль конкретного подразделения увеличивается, руководитель данного подразделения всё равно получит свой бонус. в основе АП лежит строгий финансовый контроль. Без финансового контроля АП не может быть достигнуто или поддерживаться в течение любого периода времени.

Последний пример производственного АП можно увидеть, сравнивая действия Рэя Ханта с действиями его сводных братьев, Бункера и Ламара. Рэй является владельцем Hunt Oil Co., которая в комплексе с его инвестициями в недвижимость дает ему общий капитал более одного миллиарда. в своем бизнесе Рэй, в отличие от своих сводных братьев, следовал философии своего отца.

Легендарный Х. Л. Хант выиграл свой первый крупный нефтяной холдинг, который составил основу его семейного состояния, не на нефтяных месторождениях, а за покерным столом. на самом деле, в начале своей карьеры Х. Л. Хант заработал на покере больше, чем на бурении. Его покерный подход был основой его делового подхода: он делал ставку только там, где мог удвоить свои деньги за год, и он сделал много ставок, чтобы позволить закону больших чисел работать в его пользу. Однажды он сказал, что в его крайне рискованные дни он никогда не переживал, когда бурил непродуктивную скважину, потому что Это означало, что он был на один шаг ближе к продуктивному бу-

рению. Кроме того, он никогда не ставил больших ставок на что-то одно, дабы возможный убыток не смог помешать его средним значениям работать на него – именно так мы работаем в компании Mint.

Эту же философию можно увидеть в приобретении Рэем Хантом в 1984 году своего месторождения в Северном Йемене. Разработка месторождения потребовала бы значительных затрат, и учитывая риск работы в данной местности, Рэй продал 49% своих акций компании Еххон, которая согласилась взять на себя полную стоимость по разработке месторождения, сделав его долю в добыче нефти почти полностью прибыльной и без риска.

Сводные же братья Рэя, с другой стороны, положили все свои яйца в одну корзину: они сделали одну ставку на серебро с высоким кредитным плечом. После того, как они монополизировали рынок, купив всё серебро, не осталось никого, кому они могли бы его продать. и в этот момент вместо того, чтобы сократить свои убытки, они представили в качестве обеспечения свои приносящие доход активы, чтобы оттянуть время для своей убыточной торговли серебром. Их риск был асимметричным против них, а не в их пользу. Они попали в ситуацию, где они теряли гораздо больше, чем могли получить. Рэй же, как и его отец, ежегодно рисковал небольшим процентом своих активов. в тот год Северный Йемен был одной из его ставок. Кроме того, взяв компанию Еххон в качестве партнера, он пожертвовал будущими доходами в обмен на хорошую позицию по АП.

АП в теории и на практике

Компания MIMC является хорошим примером теоретического и практического применения АП.

Приобретение Map является ярким примером хорошего АП для обеих сторон. в то время компания Map стоила более 100 млн \$ долларов, а ее риск был всего лишь 750 тыс. \$, что составляло небольшой процент от ее собственного капитала. У нее была возможность купить 50% акций компании Mint с вероятностью потерять свои 750 тыс. \$

(менее 5%), что составляет их реальный риск в сумме 40 тыс. \$; при этом большое количество статистических данных указывает на то, что они даже теоретически не могли понести убытки.

Со стороны Хайта, Дельмана и Мэтьюса нашими преимуществами от АП были: время и деньги. Мы получили пять лет и использовали несколько миллионов долларов для нашего собственного счета плюс абсолютный минимальный доход.

Структурными факторами, которые поддерживали первоначальное партнерство, являлись:

***а. предварительно заданные вероятности в торговом риске;
а также***

б. тот факт, что на фьючерсных маржах выплачивались ставки по ГКО, и компания Man могла брать ссуды под базисную ставку, удешевляя финансирование.

Именно эти же факторы заставляют работать наши гарантийные сделки. Они позволили нам рискнуть 250 000 \$ из денежного потока в два миллиона, когда мы запустили первый гарантированный фонд, который к концу этого года принесет нам более 50 млн \$. Это даст нам 40-кратный возврат от наших первоначальных инвестиций в размере 250 тыс. \$, что составило 12,5% от нашего потока наличных средств.

В настоящее время у нас есть счета в Man Group, аналогичные счетам в Chardant. Самым старым из них является SAT-счет, который приносит прибыль более 100% в год в течение 4-х лет. При достижении этого рекорда худшая просадка составляла 16%. в течение этого 4-летнего периода практически ни одна акция ни разу не продемонстрировала падение в 16%, но в то же время практически ни одна из них не дорожала в течение года на 100%.

Причинами, по которым все эти счета, подобные Chardant, так хорошо работали, были следующие:

а. низкие операционные издержки, которые позволяют нам часто корректировать риск, и система Run D, которая выступает в качестве внутреннего хеджирования в ситуациях резкого разворота, и б. все «ставки» сохраняются равными по величине риска, чтобы риски не становились диспропорциональными.

Контроль риска осуществляется всеми этими факторами в совокупности, Но в то же время они позволяют использовать и все преимущества увеличенного кредитного плеча, делая риск асимметричным для кредитного плеча.

Культура АП

Чтобы заставить АП работать, вам нужны три основных компонента: время, знания и деньги.

а. Время. Чем быстрее вы должны двигаться, тем рискованнее будет данное движение; однако со временем, выбирая места, вы можете двигаться практически без риска;
б. Знание. вы не можете знать шансов, пока не узнаете игры. Если вы не знаете шансов, вы не можете сделать разумную ставку. Хорошим примером преимущества четкого определения игры является торговля компании MIMC. в MIMC мы ничего не знаем о базовых активах фьючерсов, Но знаем всё о том, как ими торговать. Если бы мы использовали плечо без этого знания, Это привело бы к немедленной или возможной катастрофе;
в. Деньги. Они экономят ваше время, знания и позволяют долгосрочным шансам работать на вас.

Джей Притцкер никогда не переоценивает своих сил, если сделка для него слишком велика. он либо получает партнера, либо проходит мимо. Другими словами, он никогда не выходит из хорошей позиции АП. Его комментарий о приобретении Braniff является прекрасно подведенным тому итогом: «Компания Braniff обойдется мне в 50 миллионов

долларов. Если Это сработает, то Это принесет мне прибыль в 500 миллионов; если же нет – я смогу смириться с этой потерей».

Предлагаемый проект по АП

Благодаря нашим отношениям с Диком Элденом мы определили ряд финансовых менеджеров с доходностью в диапазоне 15-20% с очень низкой волатильностью и без потерь. Производительность каждого менеджера не коррелирует ни с каким другим – она коррелирует только с рынком в целом, потому что они, по сути, используют рыночные методы.

Несмотря на более высокое качество фактической кривой показателей, давайте предположим, что риск просадки в худшем случае составляет 20%. Кроме того, предположим, что мы относимся к этой деятельности, как к другому виду деятельности в рамках компании Man Group, и предоставляем ей капитал, скажем, 5 млн \$ и кредитную линию, скажем, 20 млн \$. Исходя из валовой доходности в 20%, Эта деятельность принесет 5 млн \$, расходы на выплату процентов составят 2 млн \$, а чистая прибыль составит 3 млн \$ или 60% на рискованный капитал. При валовой доходности в 15% доходность рискованного капитала составляет 35%.

Учитывая, что Эта стабильная управленческая структура фактически не показала убытка в течение длительного периода, доход от этого бизнеса с поправкой на риск будет еще выше. Например, если мы предположим, что реальный риск составляет 10% от капитала вместо 20%, как указано выше, то чистая прибыль возрастет до 120% от валовой прибыли в 20% и до 87,5% от валовой прибыли в 15%.

Этот бизнес явно представляет собой арбитраж с использованием заемных средств между стоимостью денег и результатами портфелей менеджеров. как уже отмечалось, применение плеча без знания приводит к немедленной или возможной катастрофе. что делает Это предложение сильным кандидатом для первоначального проекта

по АП, так Это то, что кривая показателей менеджеров в портфеле подлежит количественному анализу, как и торговля компании MIMS. Мы можем взять нашу методологию измерения и управления рисками и снова «использовать» ее в отношении этих менеджеров, учитывая достаточно длинную кривую показателей. Из этого анализа вытекают два других практических требования:

***а. необходимость принимать долгосрочное обязательство к этому бизнесу, чтобы эти долгосрочные шансы могли работать, и
б. стоимость денег должна быть зафиксирована, учитывая, что эти доходы не склонны расти параллельно с процентными ставками.***

В целом, как бизнес Эта деятельность очень выгодно отличается от деятельности ManGroup по торговле товарами при оценке на основе риска к прибыли. Например, деятельность Man по торговле сахаром направлена на получение дохода в размере 40% от рискованного капитала, Но при этом допускается риск в размере 36% от капитала с точки зрения размера позиции – грубо говоря, один к одному. Вышеприведенный бизнес создает эквивалентное соотношение риска к прибыли без добавления дополнительных аспектов риска по кредитам и невыполнению обязательств со стороны контрагента.

AL GROUP

Мы должны создать AL Group со штаб-квартирой в Нью-Йорке, подчиняющуюся Национальному центру морских операций. Эта группа будет заниматься поиском возможностей АП в корпоративном секторе. Данная стратегия будет включать в себя покупку контрольного пакета акций в секторе общественного транспорта на сумму в диапазоне 2,5-5 млн \$ и последующее привлечение дополнительного капитала к этому бизнесу и балансу. Учитывая наши сильные стороны – управление капиталом и финансовые продукты – этот первый шаг, вероятно, будет в этой области, и есть основания полагать, что помимо данной сферы общественного транспорта для следующей цели

Эта группа будет сосредотачиваться (но не сугубо) на секторах страхования и ссудно-сберегательных секторах. Роберт Розенкранц прекрасно иллюстрирует такие возможности. в 1987 году, имея капитал в 20 млн \$ и 240 млн \$ заимствованных У компании GE Credit средств, он взял под контроль страховую компанию Reliance с активами на 800 млн \$. Под руководством Дика Элдена он представил стратегию управления инвестиционным портфелем, основанную на диверсифицированном смешанном активе и методическом подходе. Затем в первый же год он удвоил чистую прибыль.

Штат сотрудников AL Group первоначально будет состоять из двух человек, имеющих соответствующее образование и опыт, которые дадут им возможность работать независимо в рамках предоставленной структуры. Стоимость этой операции в первый год составит около 200 млн \$.

Прошу заметить, что описанная здесь концепция принадлежит мне, и ответственность за материал лежит исключительно на мне.

Я также хотел бы поблагодарить Харви МакГрат и Патрика Дюмаса за их помощь в превращении моих идей в последовательную презентацию, а также Питера Мэтьюса и Майкла Дельмана, без которых не было бы рабочей модели АП. Кроме того, Я бы хотел выразить благодарность Дэвиду Федерману, который однажды спросил меня за обеденным столом, не хочу ли Я записать свои идеи касательно АП и его приложений для ведения бизнеса.