

Содержание

Предисловие

Джеймса О'Шонесси 7

Введение

Что такое аксиомы и как они появились на свет 12

Первая основная аксиома

О риске 18

 Вспомогательная аксиома №1 30

 Вспомогательная аксиома №2 34

Вторая основная аксиома

Об алчности 40

 Вспомогательная аксиома №3 50

Третья основная аксиома

О надежде 57

 Вспомогательная аксиома №4 66

Четвертая основная аксиома

О прогнозах 69

Пятая основная аксиома

О закономерностях 82

 Вспомогательная аксиома №5 91

 Вспомогательная аксиома №6 94

Вспомогательная аксиома №7	97
Вспомогательная аксиома №8	101
Шестая основная аксиома	
<i>О мобильности</i>	107
Вспомогательная аксиома №9	108
Вспомогательная аксиома №10	112
Седьмая основная аксиома	
<i>Об интуиции</i>	116
Вспомогательная аксиома №11	122
Восьмая основная аксиома	
<i>О религии и оккультизме</i>	124
Вспомогательная аксиома №12	131
Вспомогательная аксиома №13	138
Девятая основная аксиома	
<i>Об оптимизме и пессимизме</i>	142
Десятая основная аксиома	
<i>О консенсусе</i>	152
Вспомогательная аксиома №14	156
Одиннадцатая основная аксиома	
<i>Об упрямстве</i>	164
Вспомогательная аксиома №15	169
Двенадцатая основная аксиома	
<i>О планировании</i>	173
Вспомогательная аксиома №16	178

Предисловие

Джеймса О'Шонесси

Мое внимание всегда приковывали рынки: я интересовался, почему и как они работают. Это увлечение заставляло меня читать бесчисленные книги и статьи, а в наши дни — и посты в блогах, которые серьезным (а иногда и не очень) образом рассматривают устройство рынков и принципы организации процесса, позволяющего стать успешными инвесторами. Попутно я пришел к пониманию того, что полезные навыки в области инвестиций можно применять для достижения успеха практически в любых сферах жизни.

Я всегда считал, что для получения максимальной пользы от обучения лучше быть по-настоящему открытым новому, то есть готовым изменить самые дорогие для себя убеждения, если те вступают в противоречие с фактами, а также избегать преждевременной уверенности в чем-либо. Мы страдаем от различных видов стереотипного поведения, которое сильно вредит нашим инвестиционным результатам. Замечать стереотипы, а затем принимать меры по смягчению их влияния, — эта способность бесценна.

Я был в числе первых покупателей книги Макса Гюнтера «Цюрихские аксиомы: инвестиционные секреты швейцарских банкиров» (The Zurich Axioms: Investment Secrets of the Swiss

Bankers — так называлось первое издание). Книга увидела свет в 1985 году — мне тогда было 25 лет. Примечательно, что в то время выражение «швейцарский банкир» было синонимом находчивости и успеха.

Уже первые страницы стали для меня открытием, ведь Гюнтер прямо говорил: чтобы использовать любое из правил книги и получить результат, вы должны быть готовы делать ставки. До этого я не приравнивал инвестирование к совершению ставок, но в широком смысле термин «ставка» определенно включает заключение пари (на разные сроки) на любой непредсказуемый исход. Автор делает способное вызвать полемику предположение, что многие — даже большинство — хотят выигрывать, не делая ставок. Он осуждал консерватизм своей эпохи, характерными чертами которой были избегание рисков и упорный труд.

Я согласен с ним. Чтобы добиться успеха в инвестировании, вам нужно не только примириться с неопределенностью и сомнениями, но и увидеть в них важные обстоятельства инвестирования в частности и жизни в целом. Мне всегда казалось, что одно из самых больших ограничений для нас, людей, — склонность искать между всеми событиями причинно-следственные связи, тогда как мир, где мы пытаемся преуспеть, полон вероятностей. Жизнь и инвестирование устроены не так. И автор сходу объявляет об этом: если вы не рискуете, не ждите и вознаграждения.

Звучит просто, но все чертовски сложно. Иногда инструменты, которые кажутся максимально надежными, такие как государственные облигации, в долгосрочной перспективе оказываются самыми рискованными; а другие виды инвестиций (например, вложения в акции), кажутся очень рискованными в краткосрочной перспективе, но со временем несут все меньше рисков.

Первая аксиома, которой делится Макс Гюнтер, гласит: «Если вы не ощущаете беспокойства, вы недостаточно рискуете». Затем автор находчиво распространяет эту мысль за пределы сферы инвестиций: если вы боитесь рисковать, то никогда не влюбитесь; у вас никогда не будет переживаний, меняющих судьбу, и вы, вероятно, будете вести печальную, скучную жизнь. Таким образом,

если вы хотите преуспеть в инвестировании, смиритесь с беспокойством и неуверенностью.

Его четвертая аксиома касается прогнозов: «Не доверяйте тому, кто утверждает, что видит будущее, пусть даже смутно». Автор процитировал экономиста, профессора Теодора Левитта: «Вы делаете двадцать пять предсказаний и говорите потом только о сбывшихся». Сейчас, тридцать пять лет спустя, прогнозов у нас в десять раз больше, а честных прогнозистов намного меньше. Желание знать будущее — часть нашей природы, потому что помогает нам сохранять «иллюзию контроля». Вот почему, зная, что от прогнозов толку примерно столько же, сколько от бросания монетки, мы ничего не можем с собой поделать. Мы продолжаем относиться к ним серьезно. И продолжаем разочаровываться.

Я считаю, что более удачный подход — понаблюдать за развитием рыночных циклов и основывать свои поступки и инвестиции на эмпирических данных. Практически каждый рынок ценных бумаг, основанный на рисках, имел гораздо более высокую доходность, чем альтернативные варианты. Не каждый рынок и не всякий раз, но вероятность выигрыша четко видна на примере истории — если по прошествии времени вы хотите преуспеть, то должны делать ставки и рисковать капиталом.

Девятая основная аксиома «Об оптимизме и пессимизме» дает хороший совет: будьте оптимистами, но никогда ничего не предпринимайте, основываясь только на оптимизме. Я называю себя прагматичным оптимистом, ведь в целом мои взгляды оптимистичны, но это не мешает мне думать о негативных сценариях и о том, какие действия я предприму, если случится неприятность. Для меня такой подход означает владение ситуацией. Почти всегда вы будете в более выгодном положении, имея план действия на случай, если что-то пойдет не так. Почему? Потому что когда дела не ладятся, мы с большой вероятностью попадаем во власть эмоций, а когда эмоции берут верх, мы забываем прежние продуманные планы и теряем способность мыслить логически.

Книга Гюнтера представляет собой серию аксиом, которые дают хорошее начальное представление о процессе достижения

успеха. Необязательно соглашаться со всеми советами Гюнтера (да и с моими тоже), но ваши шансы возрастут, если будете организовывать процесс и ориентироваться на него, а не основывать решения на результатах.

Рынки меняются каждую минуту. Человеческая природа остается неизменной тысячелетиями. Эту особенность необходимо использовать и принять меры по возможному ограждению себя от своих же худших инстинктов. По известному выражению Пого, героя мультфильма, «мы встретили врага — он в нас самих». Поняв это, вы станете успешнее большинства инвесторов. Разработайте план и придерживайтесь его. Это так просто.

Последняя аксиома Гюнтера кажется парадоксальной, но если задуматься, в ней заключен важный смысл: «Долгосрочные планы порождают опасную веру в то, что можно контролировать будущее... не следует относиться к своим долгосрочным планам или планам других людей слишком серьезно». Разные люди интерпретируют эту аксиому по-разному. Я понимаю ее так: в жизни будет случаться множество неожиданного и незапланированного, и вы справитесь гораздо лучше, если не будете привязывать свои действия и планы к жестким целям или ориентирам. Если вы тщательно продумали долгосрочный план, согласно которому к 40 годам станете миллионером, а этого не произойдет, можете начать думать, что ваш план провалился. И тогда у вас может возникнуть соблазн бросить его и пуститься в реализацию множества других — возможно, гораздо более рискованных — предприятий, чтобы достичь своей цели.

Но работает все не так. Гибкий план, учитывающий непредвиденные обстоятельства, — намного более прочная основа для построения долгосрочной стратегии действий. Означает ли это, что нет ничего определенного? Тогда незачем возиться с планами и стратегиями? Вовсе нет. Это значит, что жизнь предлагает нам много конкретных новых препятствий, и план, в котором большое внимание уделяется преодолению препятствий в целом, со временем окажется для вас намного полезнее. Ключевой момент — не привязываться к узко сформулированным целям,

а внимательно следить за гибким процессом, который может меняться в зависимости от обстоятельств.

В целом аксиомы Гюнтера выступают за осознанное управление рисками. Они предупреждают о ловушках, в которые попадались поколения инвесторов, полагавшихся на предчувствия или истории, а не на опыт и гибкие планы действий. Они предупреждают от необоснованного оптимизма и нежелания учиться на ошибках. Успешные инвесторы не привязываются к конкретному моменту эмоционально, а позволяют прошлому, настоящему и будущему составить объективную картину сегодняшнего дня. Они учатся на чужих ошибках, осознают свои недостатки и разрабатывают стратегии по их устранению. Как сказал Дэймон Руньон: «В беге не всегда побеждают быстрые, а в битве — сильные но зато это способ делать ставки».

*Джеймс О'Шонесси,
автор книги «Что работает на Уолл-стрит»
Гринвич, штат Коннектикут, США*

Введение

Что такое аксиомы и как они появились на свет

Швейцария является экономической загадкой. Это родина моих предков: расположенная в горах маленькая страна площадью примерно с половину штата Мэн. Выхода к побережью у нее ни дюйма, а минеральных ресурсов меньше, чем в большинстве государств мира. В Швейцарии нет ни капли своей нефти, а угля не наберется и одного ведра. Что касается сельского хозяйства — чем бы вы ни занялись, почти наверняка климат и топография будут для этого неблагоприятны.

Страна не принимала участия в европейских войнах на протяжении трехсот лет прежде всего потому, что за все время не нашлось желающих завладеть ее территорией.

И при этом швейцарцы — одни из богатейших людей на планете. По уровню дохода на душу населения не уступают американцам, немцам и японцам. А швейцарский франк — одна из самых стабильных валют мира.

Но как, спросите вы.

А дело в том, что швейцарцы — самые разумные в мире инвесторы, биржевые спекулянты и азартные игроки.

Эта книга о том, как делать ставки и побеждать. Вы можете подумать, что она для всех и каждого. Нет. Конечно, всем хочется побеждать. Но не все готовы делать ставки, и это очень важное отличие.

Многие люди — пожалуй, даже большинство — желают побеждать, но не готовы рисковать даже в мелочах. Это можно понять, тут нет ничего предосудительного. Многие старые учения о труде призывают не рисковать, внушая, что риск — занятие для безумцев. Благоразумный человек не должен брать на себя рисков, кроме тех, что обусловлены базовыми условиями человеческого бытия. Правильная жизнь — это жизнь в упорных трудах, пускай скучноватая, но безопасная. Лучше синица в руках и так далее...

Что ж, во всем, как мы знаем, есть достоинства и недостатки. Если у вас принципиальное предубеждение против рисков, в этой книге вы найдете мало полезного — если, конечно, она не изменит ваше мышление.

Но если вы готовы идти на разумные риски — или, что еще лучше, вам нравится рисковать, как это свойственно швейцарцам, — эта книга для вас. Вы узнаете о рисках и том, как ими управлять. Прилежное изучение цюрихских аксиом поможет вам сделать больше успешных ставок, чем вы можете себе представить.

Не будем скромничать. Аксиомы могут сделать вас богатым.

Книга посвящена совершению ставок в самом широком смысле. Вы часто будете встречать в тексте упоминания о фондовом рынке, потому что именно там я приобрел большую часть своего опыта, но мы не будем ограничиваться рассказом об этом великом «супермаркете мечтаний». Аксиомы применимы к спекуляциям сырьевыми товарами, драгоценными металлами, предметами искусства или антиквариатом; к вложениям в недвижимость, к собственному бизнесу и к азартным играм. Короче говоря, к любой ситуации, в которой вы рискуете деньгами, чтобы получить их еще больше.

Каждый взрослый человек знает, что вся наша жизнь подобна азартной игре. Многие недовольны этим и живут, пытаясь

придумать, как снизить риски до возможного минимума. Другие же идут противоположным путем, и среди них — швейцарцы.

Конечно, не всем жителям Швейцарской Конфедерации присуща такая черта, но многим, и этого достаточно, чтобы сделать общие выводы о национальном характере. Они не стали бы ведущими банкирами мира, если бы считали ворон, сидя у окна. Они достигли успеха, потому что были готовы сталкиваться лицом к лицу с рисками и научились ими управлять.

С высоты своих гор швейцарцы смотрят на мир и видят в нем множество рисков. Они знают, что персональные риски можно свести к минимуму, но знают и то, что тем самым можно лишиться шанса стать кем-то большим, чем «лицо в толпе».

Чтобы достичь в этой жизни какого-то роста — вашего материального положения, социального статуса или того, что относите к сфере роста лично вы, — вы должны подвергнуть риску часть своего материального и/или эмоционального капитала. Вам *придется что-то подвергнуть риску*: деньги, время, любовь. Это закон Вселенной, и ни одно живое существо не может его обойти. Чтобы стать бабочкой, гусеница должна «нагулять жир»; а чтобы сытно питаться, ей придется рисковать, промышляя там, где ее могут обнаружить птицы. Этот закон непреложен.

Швейцарцы пришли к выводу, что благоразумнее строить свою жизнь, не избегая рисков, а подвергая себя им сознательно. Стать участником игры, в которой вы совершаете ставки. Но не бездумно, как гусеница. Ставки следует делать осторожно и обдуманно. Так, чтобы крупная прибыль стала более вероятной, чем крупные убытки. Делать ставки, чтобы выигрывать.

Возможно ли это? Несомненно. И для этого есть своя формула. Хотя «формула», пожалуй, неверное слово, поскольку предполагает механические действия и отсутствие выбора. Здесь больше подойдет слово «философия». И эта «формула» или «философия» состоит из двенадцати глубокомысленных и таинственных правил принятия рисков, получивших название «цюрихские аксиомы».

Будьте осторожны: при первом знакомстве аксиомы могут вас потрясти. Они не похожи на те советы, что раздает большинство

финансовых консультантов. Более того, они противоречат некоторым самым популярным клише в сфере инвестиционного консалтинга.

Наиболее успешные швейцарские биржевые спекулянты обращают мало внимания на традиционные рекомендации по инвестициям. У них есть способ получше.

Термин «цюрихские аксиомы» придуман членами клуба швейцарских спекулянтов на фондовом и товарно-сырьевом рынке, собравшимися на Уолл-стрит после Второй мировой войны. Мой отец — один из его учредителей. Клуб не был официальным: в нем отсутствовали регламент, членские взносы и даже список участников. Просто группа мужчин и женщин, которым нравилось взаимное общение и которые хотели разбогатеть и разделяли убеждение, что на одну зарплату состояния не наживешь. Собирались они нерегулярно, в баре Oscar's Delmonico и других питейных заведениях Уолл-стрит. Встречи проходили в 1950–1970-х годах.

Говорили на разные темы, но прежде всего о рисках. Попытки сформулировать цюрихские аксиомы начались с того момента, как я задал отцу вопрос, на который он не смог дать ответа.

Мой отец был швейцарским банкиром, родился и вырос в Цюрихе. В его свидетельстве о рождении стояло имя Франц Генрих, но после переезда в США все звали его Фрэнк Генри. В некрологах несколько лет назад много писали о том, что он возглавлял нью-йоркское отделение банка Schweizerbankverein — цюрихского финансового гиганта, в Америке известного как Swiss Bank Corporation. Эту работу он считал важной, но однажды признался мне, что на самом деле хотел бы, чтобы на его надгробии была выгравирована фраза: «Он играл на деньги и выигрывал».

Беседы о спекуляциях мы с Фрэнком Генри начали, когда я учился в старших классах. Заглянув в мой дневник, он стал ворчать, что учебная программа у нас неполная. «Они не учат вас тому, что нужнее всего, — говорил он. — Технике биржевых спекуляций. Как рисковать и побеждать. Вырасти в Америке и не владеть искусством спекуляций — все равно что оказаться на золотом прииске без лопаты!»

Когда я учился в колледже и служил в армии, пытаюсь выбрать, чем буду заниматься дальше, Фрэнк Генри говорил: «Не полагайся только на зарплату. Никому еще не удалось разбогатеть, сидя на одном лишь жаловании, зато многие из-за этого остаются бедными. У тебя должно быть что-то еще. То, что тебе подходит. Пара удачных спекуляций — вот что тебе нужно».

Типичный швейцарский разговор. Я воспринял его как часть своего образования. Когда я уволился из армии с несколькими сотнями долларов в кармане от выходного пособия и выигрышей в покер, я последовал совету Фрэнка Генри и не стал класть деньги в сберегательные банки, к которым он относился с величайшим презрением. Я вложил эти средства на рынке акций. Немного выиграл, немного проиграл и в итоге остался примерно с той же суммой на руках, с которой начинал.

Тем временем Фрэнк Генри пускался на том же рынке во все тяжкие. В частности, он заработал кучу денег на дико рискованных акциях канадской уранодобывающей компании.

— Как же так? — уныло спросил я. — Я инвестирую осмотрительно и ничего не зарабатываю. Ты же покупаешь непонятные канадские бумаги и богатеешь. Я чего-то не понимаю.

— Тебе нужно научиться инвестировать, — сказал он.

— Я готов. Научи меня.

Он молча и озадаченно посмотрел на меня.

Думал он, как выяснилось, о тех правилах спекулятивных игр, которые впитывал всю свою жизнь. В кругах швейцарских банкиров и биржевых спекулянтов они словно витают в воздухе — суть ясна всем, но их едва ли кто-то озвучивает. Фрэнк Генри пребывал в этих кругах с тех пор, как в 17 лет устроился на свою первую работу клерком-стажером, и эти правила отпечатались у него на подкорке. Но точно их сформулировать или объяснить мне он не мог.

Он стал расспрашивать своих швейцарских друзей с Уолл-стрит. Те тоже лишь растерянно развели руками.

Но с этого момента они поставили перед собой задачу вычлениить и прояснить их для себя. Все начиналось как игра, но с годами становилось серьезнее. В их кругу сформировалась привычка

задавать самому себе и друг другу вопросы по поводу важных шагов в процессе спекуляций: «Почему ты покупаешь золото именно сейчас? Почему продаешь акции, когда все их покупают? Почему поступаешь так, а не иначе?» Они заставляли друг друга объяснять, какими соображениями руководствуются, принимая решения.

Список правил претерпевал изменения. Со временем они становились все более лаконичными, четкими, упорядоченными и полезными. Никто не помнит, кто придумал термин «цюрихские аксиомы», но под этим названием правила известны с тех пор и по сей день.

В последние несколько лет аксиомы изменялись лишь незначительно и перестали развиваться. Как известно, сейчас они приобрели окончательную форму: 12 основных аксиом и 16 вспомогательных.

Переоценить их, на мой взгляд, невозможно. И каждый раз, когда я к ним обращаюсь, они кажутся еще важнее — это верный признак фундаментальной истины. В них множество смысловых слоев, от холодно-прагматических до почти мистических. И это не просто философия биржевых спекуляций, а ориентиры для ведения успешной жизни.

Многим они помогли стать богатыми.

Первая основная аксиома

О риске

Беспокойство — не болезнь,
а признак здоровья. Если вы
не ощущаете беспокойства, вы
недостаточно рискуете.

Много лет назад две подружки после колледжа решили про-
бовать найти путь к богатству. Они приехали на Уолл-стрит
и сменили несколько работ. В конце концов обе стали сотрудни-
цами E. F. Hutton, одной из крупнейших биржевых брокерских
компаний. Там они и познакомились с Джеральдом Лоэбом.

Лоэб, скончавшийся несколько лет назад, был одним из са-
мых уважаемых консультантов по инвестициям на Уолл-стрит.
Этот обаятельный человек с голым, как коленка, черепом был
свидетелем и адского падения рынков в 1930-е, и головокружи-
тельного взлета фондовой конъюнктуры после Второй мировой
войны. И все это время он сохранял хладнокровие. Лоэб родился
в бедности, а умер богачом. Его книга «Борьба за инвестиционное

выживание» стала самым популярным справочником по стратегии на рынке инвестиций всех времен. И, безусловно, одним из самых увлекательных, поскольку Лоэб был прирожденным рассказчиком.

Историю о двух подружках он поведал однажды вечером в ресторане недалеко от Американской фондовой биржи, где мы втроем ужинали — с ним и Фрэнком Генри. По его мнению, она являлась достойной иллюстрацией к размышлениям о рисках.

Девушки осторожно обратились к нему за советом в области инвестиций. Они подходили к нему в разное время, но он знал об их дружбе и был уверен, что они обменяются своими впечатлениями. Их исходное финансовое положение было одинаковым. Они начали перспективную карьеру и постепенно повышали свой статус и уровень зарплаты. Их доходы поднялись уже выше уровня, покрывающего нужды первой необходимости, и после ежегодной уплаты налогов у них оставались определенные средства. Суммы были небольшими, но достаточными, чтобы задуматься о том, как ими распорядиться, а в будущем обещали стать выше. Вопрос девушек заключался в следующем: что делать с этими деньгами?

За гостями с чаем в его любимой закускойной Лоэб с отеческой заботой постарался подобрать для них приемлемые варианты. Но для него быстро стало очевидным, что каждая уже приняла свое решение. А у него они искали подтверждения своей правоты.

Лоэб в шутку окрестил одну Рассудительной Сильвией, а вторую — Безумной Мэри. Сильвия собиралась найти для своих средств безопасное пристанище. Она хотела положить деньги на процентный банковский счет или другой сберегательный депозит, где сможет почти гарантированно получать определенный процент прибыли и почти гарантированно сохранить капитал. Мэри же готова была пойти на определенные риски в расчете увеличить свой небольшой капитал.

Обе девушки реализовали свою стратегию. Годом позже у Сильвии были в сохранности ее средства, прирост за счет процентов и приятное чувство безопасности. Мэри же повезло меньше, из-за

бурных изменений, произошедших на рынке, стоимость купленных ею акций снизилась примерно на 25%.

Сильвии хватало благородства, чтобы скрывать свое торжество. Вместо этого она выразила сочувствие. «Какой кошмар! — воскликнула она. — Да ты же четверть своих денег потеряла. Это ужасно!»

Они обедали втроем, и Лоэб внимательно взглянул на Мэри. Он напряженно ожидал ее реакции на слова Сильвии. И боялся, что первые потери обескуражат Мэри и заставят выйти из игры, как это случается со многими спекулянтами-новичками. («Все они ожидают немедленных крупных выигрышей, — сокрушался он. — А если им не удастся утроить свой капитал в первый же год, выходят из игры, обиженно надувшись, как избалованные дети».)

Мэри восприняла все спокойно. Она невозмутимо улыбнулась: «Да, это так, деньги я потеряла. Но посмотри, что я получила. — Она наклонилась над столом ближе к подружке. — Сильвия, это же самое настоящее приключение».

Большинство людей стремятся к безопасности, как будто это самая важная вещь в мире. В безопасности, спору нет, много преимуществ. Она погружает в состояние комфорта, словно зимней ночью вы лежите в теплой и уютной постели. Она вызывает чувство умиротворения.

В наши дни большинство психиатров и психологов сочли бы, что это хорошо. Главная предпосылка современной психологии заключается в том, что душевное здоровье — прежде всего спокойствие. Это досконально не изученное предположение десятилетиями доминировало в мышлении психоаналитиков. Одна из первых книг, посвященная данной догме, — «Как перестать беспокоиться и начать жить» Дейла Карнеги, *немного позднее* увидело свет «Чудо релаксации» Герберта Бенсона. Беспокойство вредно, уверяют нас мозгоправы. Не предлагая, однако, никаких надежных доказательств справедливости своего утверждения. Его стали считать истиной после непрерывного повторения.

Приверженцы эзотерических учений и медитации, особенно восточных направлений, идут еще дальше. Они настолько ценят спокойствие, что зачастую готовы терпеть бедность ради него.

Некоторые буддийские секты, например, считают, что человеку вредно владеть имуществом и следует раздать все, что у него есть. Идея такова: чем меньше у вас собственности, тем меньше и поводов для беспокойства.

В основе цюрихских аксиом, конечно же, лежит противоположная философия. Возможно, отсутствие беспокойства и приятно. Но любой хороший швейцарский биржевой спекулянт скажет вам, что, если главная цель вашей жизни — избегать беспокойства любой ценой, ваша жизнь так и пройдет в бедности.

А также в смертельной скуке.

Жизнь должна быть приключением, а не растительным существованием. А приключение — это эпизод в жизни, во время которого вы сталкиваетесь с разными опасностями и пытаетесь их преодолеть. Испытывать беспокойство при столкновении лицом к лицу с опасностью — естественная и здоровая реакция.

Беспокойство неизменно присутствует при переживании нами самых больших жизненных удовольствий. Например, любовные истории. Если вы боитесь подвергнуть себя риску, вы никогда не влюбитесь. Тогда ваша жизнь может стать спокойной, как болото, но разве будет она интересна? Другой пример — спорт. Во время соревнований спортсмены, а косвенно и зрители, сознательно подвергают себя опасности — и очень сильно волнуются. Для большинства зрителей это небольшое приключение, а для спортсменов — огромное. Это ситуация тщательно продуманного риска. И мы не стали бы посещать спортивные и другие соревнования, если бы не получали от них определенного удовольствия. Нам нужны приключения.

Спокойствие нам тоже иногда нужно. Но мы и так довольно долго пребываем в покое во время сна, а порой и когда бодрствуем. Восьми или десяти часов из двадцати четырех должно быть вполне достаточно.

Зигмунд Фрейд осознавал необходимость приключений. Хотя он и не знал четкого ответа по поводу «смысла» жизни и говорил об этом путанно, но в отличие от своих учеников и мысли не допускал о том, что смыслом жизни может стать достижение

спокойствия. Он же всячески высмеивал йогу и другие восточные психорелигиозные направления, которые считал крайней степенью выражения философии обретения душевного здоровья через успокоение. Цель йоги — в достижении внутреннего покоя в ущерб всему остальному. Как отмечал Фрейд в трактате «Недовольство культурой», всякий, кто полностью достигает цели такого учения, «жертвует своей жизнью». Но во имя чего? «Он достиг только одного рода счастья — счастья покоя».

Похоже на невыгодную сделку.

Приключения делают жизнь достойной того, чтобы ее прожить. А чтобы наслаждаться приключениями, надо подвергать себя рискам.

Джеральд Лоэб знал это. Вот почему он не приветствовал решение Рассудительной Сильвии положить деньги на сберегательный банковский счет.

Даже если процент по вкладам относительно высок, каков ваш доход? В начале года вы даете банкиру \$100. В конце года он возвращает вам \$109. Велики дела. И к тому же это еще и скучно.

Правда, сохранность ваших \$100 практически гарантирована, по крайней мере, когда речь идет об уважаемом банке в промышленно развитых западных странах. Если не случится крупной экономической катастрофы, вы ничего не потеряете. Банк может снизить процентную ставку в течение года, но, по крайней мере, он вернет вам не меньше ваших первоначальных \$100. Только есть ли в этом удовольствие? Огонь? Страсть? Где ликующие звуки фанфар?

И есть ли надежда разбогатеть, прибегая к такому способу вложения средств?

Девять долларов, полученные в виде процентов, облагаются налогом на доход. То, что останется после его уплаты, в лучшем случае позволит не отставать от инфляции. Но ваше финансовое положение существенно не изменится.

Никогда вы не разбогатеете и за счет заработной платы. Это невозможно. Экономическая структура мира работает против вас. Если вы полагаетесь прежде всего на доход от своего труда,

в лучшем случае вы можете рассчитывать на то, что проживете жизнь, не прося милостыню. Но даже это не точно.

Как ни странно, подавляющее большинство мужчин и женщин в финансовом отношении прежде всего полагаются на доход от своего труда, а в роли резерва выступают сбережения. Фрэнка Генри раздражало, что даже образование и условия социальной среды, в которых живут представители среднего класса в США, неуклонно стимулируют их к такому поведению. «У ребенка нет другого выбора, — ворчал он. — Учителя, родители, консультанты по обучению и все остальные продолжают твердить ребенку: “Делай уроки, иначе не сможешь найти хорошую работу”. Получение хорошей работы при этом считается пиком реализации амбиций. А как насчет удачных биржевых спекуляций? Почему о них детям не рассказывают?»

Я был из тех детей, с которыми о спекуляциях говорили много. Главное правило Фрэнка Генри заключалось в том, что только половина усилий, которые мы тратим на получение денег, должна вкладываться в получение дохода от труда. Вторую же половину следует направлять в инвестиции и биржевые спекуляции.

И в этом жестокая правда. Если у вас нет богатых родственников, единственный способ подняться над уровнем постоянного скромного существования — и единственная ваша надежда — это начать рисковать.

Да, конечно, у всякой медали две стороны. Подвергать себя рискам означает и то, что вы можете получить убытки вместо выигрыша. Если вы вкладываете свои деньги в спекуляции, то рискуете потерять ваш капитал. Вместо того чтобы стать богатым, — стать бедным.

Но взгляните на ситуацию по-другому. Как обычный работник и получатель доходов, обремененный налогами, терзаемый инфляцией, несущий еще много других финансовых обязанностей, вы все равно находитесь в плачевном финансовом положении. Какая разница, станете ли вы чуть беднее в попытках стать богаче?

А взяв на вооружение цюрихские аксиомы, вы вряд ли вы окажетесь намного беднее. Есть вероятность, что сумеете существенно

разбогатеть. Путь наверх сложнее, чем вниз, но что бы ни случилось, вас ждут приключения. И учитывая, что потенциальный выигрыш намного выше потенциальных потерь, игра заточена под ваши интересы.

Истории Сильвии и Мэри — отличный пример вариантов развития ситуации. Когда я в последний раз слышал о них, им было прилично за 50. Обе вышли замуж и развелись, и продолжали управлять своими финансами теми же способами, которые обсуждали с Лоэбом в самом начале.

Сильвия помещала все свободные деньги на сберегательные счета, вкладывала в долгосрочные депозитные сертификаты, муниципальные облигации и другие «надежные» инструменты. Облигации оказались не так надежны, как ей обещали: они потеряли значительную часть своей капитальной стоимости во время резкого и неожиданного повышения процентных ставок в 1970-х годах. Банковские счета и депозиты помогли сохранить остальную часть ее капитала нетронутой, но покупательную способность накоплений резко подорвала неожиданно высокая, измеряемая двузначными цифрами инфляция 1970-х.

Лучшим ее шагом стала покупка дома, когда она вышла замуж. Они с мужем являлись совладельцами и после развода договорились его продать и разделить вырученные средства поровну. За годы совместного владения дом приятно вырос в цене, поэтому они получили за него значительно большую сумму, чем в него вложили.

И все же Сильвия не стала ни богатой, ни даже толком хорошо обеспеченной. После развода она вернулась в брокерскую компанию и теперь должна оставаться на ней до момента, когда сможет получить пенсию после 60 лет. Пенсия будет небольшая, но отказаться от ее ожидания Сильвия не может, так как чистых активов не хватит ей на старость. Она выстраивала жизнь так, что зарплата была ее основной финансовой опорой. Скорее всего, голодать ей не придется, но всегда надо будет хорошенько думать, прежде чем купить новую пару обуви. С любимыми котами она будет жить в однокомнатной квартире, где зимой всегда довольно прохладно.

А Мэри по-настоящему разбогатела.

Как и всякого здравомыслящего человека, ее беспокоила проблема сохранения капитала, но она не позволяла этому беспокойству подавлять все прочие позиции ее финансовой философии. Она шла на риски. После болезненного старта Мэри стала замечать, что некоторые ее рискованные вложения окупаются. Она преуспела на быстро растущем фондовом рынке 1960-х годов, но самые успешные ее спекуляции оказались связаны с золотом.

Желтый металл стал доступен гражданам США в качестве средства инвестирования в 1971 году, когда президент Никсон разорвал официальную связь между золотом и долларом. До этого цена была фиксированной, на уровне \$35 за тройскую унцию. После действий президента цена подскочила, а Мэри отреагировала быстро. Вопреки советам многих консервативных консультантов она успела купить выраженные в золоте активы по различным ценам в диапазоне от 40 до \$50.

К концу десятилетия цена достигла \$875 за унцию. Мэри продала большую часть своих активов по цене около \$600. Раньше она была обеспеченной, а теперь стала богатой.

У нее есть дом, коттедж для отдыха и земля на одном из Карибских островов. Она проводит много времени в путешествиях, конечно же, первым классом. С работы она давно ушла. Как она объяснила Джеральду Лоэбу, ее заработная плата стала играть второстепенную роль в ее финансовом положении. Одни только дивиденды по акциям превышали годовую зарплату, поэтому казалось нецелесообразным тратить пять дней в неделю на труд в офисе. Правда, из-за своих финансовых дел Мэри на протяжении многих лет приходилось пребывать в беспокойстве, пожалуй, намного более сильном, чем испытывала Сильвия. И возможно, это станет для Сильвии некоторым утешением в ее скромной старости. Сильвии не приходилось ложиться спать, гадая, проснется она богатой или бедной. Она всегда могла оценить свое финансовое положение в следующем году или через десять лет. Оценки не всегда были точными, особенно в те годы, когда стоимость ее

облигаций таяла, как лед на солнце, но, по крайней мере, приближительными. Это должно было ее утешать.

Мэри, напротив, всегда могла строить разве что безумные догадки насчет своего финансового будущего в те годы, когда зарабатывала свое состояние. Несомненно, в некоторые ночи она спала плохо или не спала совсем. Были времена, когда она чувствовала страх.

Но вы уже знаете, что она получила взамен.

Самые известные спекулянты с Уолл-стрит открыто признавались, что беспокойство стало значительной составляющей их жизни. Мало кто из них говорит об этом с целью пожаловаться — напротив, они почти всегда исполнены бодрости. Потому что им это нравится.

Одним из самых великих спекулянтов был Джесси Ливермор, процветавший на Уолл-стрит в начале XX века. Статный, светловолосый Ливермор собирал вокруг себя толпы, где бы ни появлялся. Его одолевали просьбами о советах по инвестициям, за ним вечно гонялись репортеры газет и журналов в надежде услышать от него мудрые слова, которые можно цитировать. Однажды к нему подошел серьезный молодой корреспондент и спросил, стоят ли миллионы долларов тех усилий и борьбы, через которые приходится к ним идти. Ливермор ответил, что очень любит деньги, поэтому они, безусловно, того стоят. «А как же ночи, в которые биржевой трейдер не может уснуть? — допытывался репортер. — Что же это за жизнь, если вы все время на нервах?»

«Малыш, вот что я тебе скажу, — ответил Ливермор. — Чем бы ты ни занимался, тебе придется сталкиваться с болью. Если ты разводишь пчел, тебя будут жалить. В моем случае приходится все время волноваться. Либо так, либо ты останешься бедным. Если уж выбирать между беспокойством и бедностью, я предпочту беспокойство».

Ливермор, который четырежды зарабатывал и терял огромные состояния, спекулируя акциями, не только смирился с состоянием тревоги, но и, похоже, упивался им. Однажды вечером они с Фрэнком Генри пили в баре, и Ливермор внезапно вспомнил, что

сейчас должен быть на званом ужине. Он позвонил хозяйке, извинился, затем заказал еще выпивки и объяснил Фрэнку Генри, что становится рассеянным и забывчивым всякий раз, как увлекается рискованной игрой на рынке. Фрэнк Генри заметил, что, по его наблюдениям, Ливермор непрестанно участвует в рискованных предприятиях. Тот охотно согласился. Если в какой-то момент он и не пребывал в гуще рыночных процессов, то обдумывал полдюжины сделок, которые планировал совершить на следующей неделе.

Он признался, что переживает все время, даже во сне, но для него это нормально. «Я сам этого хочу, — сказал он. — Не думаю, что жизнь приносила бы мне и половину той радости, которую приносит сейчас, если бы я всегда знал, насколько богат буду завтра».

Фрэнк Генри постоянно вспоминал и цитировал эти слова десятилетия спустя. В них выражается философия первой аксиомы. К сожалению, у Джесси Ливермора не было остальных аксиом, которые бы ему помогли, и его жизнь закончилась трагично. Позже мы о нем еще вспомним.

* * *

У вас может сложиться впечатление, что биржевой спекулянт всю жизнь балансирует на краю пропасти. Это не так. Да, бывают моменты, когда вас трясет от волнения, но такое случается редко и обычно длится недолго. В большинстве же случаев вы будете беспокоиться ровно в той степени, которая делает жизнь ярче. Уровень риска, о котором мы здесь говорим, на самом деле не столь велик.

Практически все финансовые манипуляции, цель которых — получение прибыли, связаны с определенными рисками, независимо от того, называете ли вы себя спекулянтом. Единственная почти беспроеигрышная стратегия обращения с деньгами, которой вы можете воспользоваться, — положить их на процентный банковский счет, сберегательный депозит или вложить в государственные облигации. Но даже в этом случае есть риски. Банк может обанкротиться. И если это произойдет, Федеральная

корпорация по страхованию вкладов (FDIC) возместит ваши потери, но только после долгой задержки и без процентов. А если десятки банков рухнут в результате общенациональной экономической катастрофы, то даже FDIC не сможет выполнить взятые на себя обязательства. Просто потому, что тоже обанкротится. Никто не знает, что случится с деньгами вкладчиков в такой ситуации. К счастью, вероятность ее возникновения очень мала. Банковский вклад — инвестиция с минимальными рисками среди всех доступных в этом непредсказуемом мире.

Однако поскольку риски невелики, доходность тоже невысока.

* * *

В поисках высокой доходности люди вступают в более рискованные, азартные игры со своими деньгами. И как ни странно, большинство тех, кто такими играми занимается, этого не признают. Они делают вид, что ведут себя очень расчетливо и разумно. Они не подвергают себя рискам. Они не спекулируют, они — это страшное слово произносится шепотом! — не играют. Нет, они «инвестируют».

Предполагаемую разницу между инвестированием и спекуляцией стоит рассмотреть подробнее, поскольку она может стать помехой для тех, кто хочет разобраться в первой аксиоме. Мы, изучая цюрихские аксиомы, предпочитаем честно называть себя спекулянтами. Из-за этого вы можете подумать, что вас уже подталкивают или будут подталкивать к тому, чтобы брать на себя дикие и безрассудные риски. Вы можете подумать: я лучше буду инвестором, а не спекулянтом. «Быть инвестором» звучит безопаснее.

На самом же деле разницы нет. Как прямым тестом выразил это Джеральд Лоэб: «Все инвестиции — это спекуляции. Разница лишь в том, что одни признают это, а другие — нет».

Это как разница между ранним обедом и просто обедом. В любом случае вы едите тот же сэндвич. Единственное отличие в том, какое впечатление вы хотите создать.

Люди, которые предлагают консультации по управлению личными финансами, почти всегда называют себя консультантами

по инвестициям, а не консультантами по биржевым спекуляциям. Это звучит более серьезно и солидно (а также позволяет брать более высокие комиссионные). Списки рекомендаций по покупке акций, информационные бюллетени и деловые журналы, где описываются различные биржевые отрасли, почти всегда называют себя «инвестиционными» изданиями. Но все они посвящены спекуляциям, как и цюрихские аксиомы. Издатели просто не любят в этом признаваться.

Существует даже класс ценных бумаг, который финансовые эксперты любят называть «инвестиционным». При таком названии они кажутся чем-то очень достойным, внушающим благоговение и сверхнадежным. Консультант, рассказывающий о таких ценных бумагах торжественным тоном, может убеждать новичка в том, что речь идет о высокодоходных вложениях без рисков, которые тот так долго искал.

Например, акции IBM. Как известно, IBM — самая голубая из «голубых фишек». На Уолл-стрит компанию прозвали «голубым гигантом». Вам не кажется, что покупать такие ценные бумаги, как акции IBM, совершенно безопасно?

Конечно. Только если бы вы купили акции IBM по максимальной цене в 1973 году, когда их расхваливали почти все финансовые консультанты мира, вам пришлось бы ждать девять лет, чтобы получить возможность вернуть свой капитал. И лучше бы вы просто хранили деньги дома под подушкой.

Безрисковых биржевых спекуляций не существует — независимо от того, насколько солидным нам кажется потенциальное вложение. В качестве другого примера возьмем General Motors. Ее акции тоже обычно фигурируют в списках брокерских рекомендаций ценных бумаг инвестиционного класса. Присутствовали они в этих списках и в 1971 году, когда все считали, что GM скоро покорит весь мир.

Все говорили, что ни о каких спекуляциях в этом случае речи не идет. Что акции General Motors покупают даже консервативные исполнители по недвижимости для сирот. Это были инвестиции.

Но что-то с этими замечательными ценными бумагами инвестиционного класса пошло не так. Если бы вы купили их на пике популярности в 1971 году, то все еще ожидали бы возможности хотя бы вернуть вложенные средства.

Можете называть это инвестициями, но суть не изменится: азартная игра остается азартной игрой. Пожалуй, это стало общеизвестным фактом во время катастрофы 1929 года, когда вся Уолл-стрит внезапно превратилась в колесо гигантской рулетки, пожирающей деньги игроков с ужасающей скоростью. От судьбы солидных акций инвестиционного класса можно разрыдаться. Цена акций Центральной железнодорожной компании Нью-Йорка упала с \$257 за штуку в 1929 году до \$9 три года спустя. Акции компании Radio Corporation, прародительницы RCA, рухнули с 574 до \$12. И наконец, тогдашней General Motors — с 1075 до \$40 за штуку.

Лоэб прав, все инвестиции — это спекуляции. Вкладывая ваши деньги, вы рискуете. Вы биржевой спекулянт, независимо от того, покупаете акции GM или другие. Пора уже это признать. Нет смысла пытаться себя обмануть. Вы сможете лучше понять устройство этого мира, когда хорошо разбираетесь, на что идете.

Цюрихские аксиомы посвящены спекуляциям и не скрывают этого. Они не призывают бестолково идти на риски, а лишь называют вещи своими именами.

Вспомогательная аксиома №1

Всегда играйте на значимые ставки

«Делай только такие ставки, какие можешь позволить себе потерять», — учит старая поговорка.

Вы слышите ее в Лас-Вегасе, на Уолл-стрит и везде, где люди рискуют своими деньгами, чтобы преумножить их количество. Вы читаете об этом в книгах по инвестициям и в рекомендациях по управлению финансами от консультантов с традиционным мышлением, таких как Сильвия Портер. Повторяют эту фразу

так часто и по любому поводу, что благодаря такому повторению она стала восприниматься как истина — точно так же, как стереотипное представление психиатров о необходимости искать душевный покой.

Но прежде чем взять эту фразу на вооружение, стоит тщательно к ней присмотреться. То, как большинство людей ее понимает, дает почти стопроцентную гарантию плохих результатов.

Какую сумму вы можете позволить себе потерять? Большинство определило бы ее как «сумму, потеря которой не причинила бы мне серьезного ущерба», или «сумму, в случае потери которой мое финансовое благополучие не будет серьезным образом подорвано».

Короче говоря, доллар или два. Двадцать баксов. Несколько сотен. С такими суммами многие представители среднего класса могут позволить себе безболезненно расстаться и поэтому пускают их на биржевые спекуляции.

Но посмотрите вот на что. Если вы делаете ставку в \$100 и удаиваете эту сумму, вы все равно остаетесь бедны.

Единственный способ обыграть систему — делать значимые ставки. Нет, вы вовсе не должны ставить на кон суммы, потеря которых сделает вас банкротом. В конце концов, вам нужно платить за жилье и чем-то кормить детей. Просто надо избавиться от страха понести ощутимые потери.

Если сумма настолько мала, что ее потеря не имеет для вас никакого значения, то и прибыль, которую она принесет, также будет незначительной. Единственный способ получить крупную отдачу, делая небольшие ставки, — это участвовать в очень рискованных предприятиях. Например, вы можете купить лотерейный билет за один доллар и выиграть миллион. Об этом приятно мечтать, но шансы, что выигрыша не случится, удручающе высоки.

При нормальном ходе спекулятивной игры, вступая в нее, вы должны быть готовы хотя бы немного пострадать. За суммы, которыми вы рискуете, вы должны понервничать.

Возможно, вы предпочтете начать с малого, а затем, по мере приобретения опыта и уверенности в своих душевных силах,

наращивать уровень беспокойства. Всякий спекулянт находит свой уровень допустимого для него риска. Некоторые, вроде Джесси Ливермора, делали ставки настолько безоглядно, что и разорялись с потрясающей скоростью — и, как мы уже отмечали, с Ливермором это происходило четырежды. Риск, на который он шел, был настолько велик, что казался опасным другим спекулянтам, даже очень опытным. Фрэнк Генри, наблюдавший за рискованными играми Ливермора, возвращался домой, изумленно качая головой. «Этот человек сумасшедший!» — говорил Фрэнк Генри. Его собственный уровень допустимого риска был ниже. Однажды он подсчитал, что если бы все его вложения в рискованные предприятия разом обратились в прах, то, когда пыль рассеялась, его состояние сократилось бы примерно вдвое.

Он потерял бы половину. Но, с другой стороны, столько бы и сберег. Для него оптимальный уровень беспокойства был таким.

Еще одним человеком, который верил в то, что играть следует на значимые ставки, был нефтяной магнат Пол Гетти. Его история поучительна. Большинство людей, похоже, считают, что он унаследовал от отца огромное состояние, или, как минимум, начальный капитал. Факты это опровергают. Пол Гетти заработал эти колоссальные суммы самостоятельно, начиная как обычный биржевой спекулянт из среднего класса вроде нас с вами.

Его крайне раздражало представление людей о том, что жизнь все преподнесла ему на серебряном блюдечке с голубой каемочкой. «Откуда только они это взяли?» — кричал он как-то раз в моем присутствии. (Я познакомился с ним в редакции *Playboy*. Он был акционером компании-учредителя журнала и за несколько лет написал для рубрики бизнеса и финансов тридцать четыре статьи. Для него это было вроде передышки от нелегкой доли финансового магната.)

В конце концов он пришел к выводу, что баснословный размер его состояния заставил многих делать неверные предположения. Людям трудно поверить, что человек может начать со скромными средствами, какими располагает представитель среднего класса, и самостоятельно заработать миллиард.

Но именно это и сделал Гетти. Единственное преимущество, которое он имел перед вами или мной, заключалось в том, что начинал он во втором десятилетии XX века, когда все стоило дешевле, а налога на прибыль в США не было. Он не получил от своего скупого на эмоции и строгого отца никакой финансовой помощи, кроме пары небольших сумм, и те в долг. Наиболее ценной вещью, полученной им от отца, были не деньги, а наставления.

Отец Гетти, Джордж, был юристом и биржевым спекулянт-самоучкой, он разбогател во время нефтяного бума в Оклахоме в начале века и выработал свои правила игры, напоминающие отдельные цюрихские аксиомы. Он был человеком с твердыми, непоколебимыми убеждениями, основанными на трудовой этике. Как писал Пол в журнале *Playboy*, Джордж отвергал любые мысли о том, что сына успешного человека следует баловать или давать ему деньги даром, когда он стал достаточно взрослым для того, чтобы самостоятельно зарабатывать на жизнь. Поэтому молодой Пол отправился искать собственное счастье в одиночку.

Поначалу он хотел стать дипломатом или писателем, но любовь отца к биржевым спекуляциям передалась ему по наследству. Его тянуло в Оклахому, ближе к нефтяным месторождениям. Поработав там разнорабочим и заправщиком бурового инструмента, он скопил несколько сотен долларов. И чем больше становилась сумма, тем сильнее было желание ею рискнуть.

Тогда он продемонстрировал свою приверженность принципу, лежащему в основе вспомогательной аксиомы №1. Он научился этому принципу у своего отца. Всегда играй на значимые ставки.

Он мог бы купить крошечный пай в нефтяной компании за \$50, а то и дешевле. Недостатка в возможностях не было. В нефтеносном районе тогда крутилось полно и людей, готовых бурить скважины наудачу, и спекулятивных синдикатов, и всем требовались деньги для продолжения буровых работ. Они были готовы продать любые самые мизерные доли акций любому, у кого есть несколько лишних долларов. Но Гетти знал, что никогда не разбогатеет, делая крошечные вложения. Он решился на нечто большее. Рядом с деревушкой Стоун-Блафф один из нефтяных спекулянтов

продавал половину своей компании, арендующей нефтеносный участок, и Гетти заинтересовался. Он решил вложить деньги в это предприятие и поставил на кон \$500 — почти все свои сбережения. Никто не предложил больше, и так Пол Гетти официально занялся нефтяным бизнесом.

В январе 1916 года из первой пробной скважины на арендованном участке забила нефть. Скважина давала более 700 баррелей сырой нефти в день. Вскоре Гетти продал свою долю в этом бизнесе за \$12 000, и уже эти деньги стали основой его легендарного состояния.

«Конечно, мне повезло, — говорил он много лет спустя, вспоминая давнее судьбоносное для него событие. — Я мог и проиграть. Но даже если бы так случилось, это не изменило бы мою убежденность в том, что я верно поступил, используя свой шанс, довольно большой, и дав себе возможность получить нечто интересное. Возможность, надежду... Если бы я отказался рисковать, надежды у меня бы не было».

Он добавил, что даже проигрыш не стал бы концом его мира. Он накопил бы еще денег и попробовал снова: «В общем, мне казалось, что я могу выиграть намного больше, чем проиграть. Если я выиграю, это будет замечательно во всех смыслах. Если проиграю, будет больно, но не так уж и сильно. Главное, что я иду в верном направлении. А как бы поступили вы?»

Вспомогательная аксиома №2

Не поддавайтесь искушению заняться диверсификацией

Во всех уголках мира инвестиций используют термин «диверсификация». С таким же успехом можно было бы называть это разнообразием.

Вот показатель того, насколько переоценено данное понятие.

Глупо менять устоявшийся за десятилетия термин, поэтому я буду продолжать использовать его в общепринятом смысле. Диверсификация. Давайте посмотрим, что означает это громоздкое