

(выдержки из книги)

Лу Тэйлору -
биржевому игроку,
мудрому человеку
и верному другу -
посвящается!

Предисловие

1. БИРЖЕВАЯ ИГРА: НОВЫЙ РУБЕЖ

Вы можете быть свободным. Жить и работать в любом уголке земного шара. Быть независимым от повседневных передряг и неподотчетным начальству.

Это - жизнь преуспевающего биржевика. Многие стремятся к ней, да немногим она удается. Дилетант смотрит на экран монитора, на цифры котировок - и ему уже мерещатся зеленые разводы миллионов долларов. Он протягивает к ним руку - и теряет деньги. Он тянется снова - и теряет еще больше. Люди теряют деньги на бирже потому, что не умеют играть либо владеть собой. Если вы страдаете от этих проблем - читайте эту книгу: я написал ее для вас.

Как я пришел к биржевой игре

Летом 1976 года я поехал из Нью-Йорка в Калифорнию. Я бросил в багажник моего старого "доджа" несколько биографий и книг по психиатрии (я был тогда стажером в университетской клинике), а еще - книжку Энгела (Engel) "Как покупать акции" (How to Buy Stocks). Я и думать не думал, что эта книжка в потрепанной обложке, позаимствованная у приятеля-адвоката, в свое время повернет мою жизнь. К слову, у этого приятеля была легкая рука, только наоборот: вложенные им деньги неизменно прогорали. Но это другая история.

Я с жадностью поглощал страницу за страницей в кемпингах Америки, перевернув последнюю уже на Тихоокеанском побережье. Я понятия не имел о бирже, и меня захватали идея зарабатывать деньги головой.

Я вырос в Советском Союзе в пору "империи зла", как выразился бывший президент Рейган. Я ненавидел советский строй и хотел вырваться на свободу, но эмиграция была невозможна. В 16 лет я поступил на медицинский факультет, в 22 закончил его, прошел стажировку, а потом устроился врачом на корабль, ходивший в загранрейсы. Вот он, мой шанс вырваться! И я бежал в Абиджане - столице Берега Слоновой Кости.

Я бежал к американскому посольству по пыльным тесным улочкам африканского портового города, а за мной гнались товарищи по команде - теперь уже бывшие. Чиновники в посольстве развели волокиту и чуть было не отдали меня советским властям. Я запротестовал, и они укрыли меня в надежном месте, а затем посадили на самолет в Нью-Йорк. В аэропорт имени Кеннеди в феврале 1974 года я прибыл в летней одежде из Африки, с 25 долларами в кармане. Я немного говорил по-английски, но не знал ни единой души на Западе.

Я понятия не имел о бирже. Поначалу от одного вида долларов в бумажнике порой становилось не по себе. В стране, с которой я рас прощался, за несколько таких бумажек можно было попасть за решетку.

Книга "Как покупать акции" открыла мне окно в новый, неведомый мир. Вернувшись в Нью-Йорк, я купил первую в своей жизни акцию: это была акция компании детских садов "Киндеркар" (KinderCare). С тех пор и по сей день я изучаю биржевые дела, вкладываю деньги и совершаю операции с акциями и опционами, а сейчас - в основном фьючерсные сделки.

Моя профессиональная карьера шла своим чередом. После стажировок в университетских клиниках Нью-Йорка я учился в Нью-йоркском психоаналитическом институте и работал редактором книжного отдела в крупнейшей в США психиатрической газете. Я также открыл частную практику. Сейчас в свой психиатрический кабинет - через улицу от концертного зала Карнеги-Холл - прихожу несколько раз в неделю, под вечер, после закрытия биржи. Мне нравится работать с пациентами, но большую часть времени я провожу на бирже.

Мой путь к биржевому успеху был долгим: то головокружительные взлеты, то мучительные падения. Двигаясь вперед или петляя, я не раз набивал себе шишкы и разорял свой биржевой счет. После каждой неудачи я возвращался к работе в клинике, копил деньги, читал, размышлял, уточнял методику, а затем снова начинал играть.

Мои биржевые дела понемногу налаживались, но настоящий перелом произошел, когда я понял, что ключ к успеху - во мне самом. Своими находками я и хочу поделиться с вами в этой книге.

Вы действительно хотите преуспеть?

У меня есть старый друг, а у него - очень толстая жена. Все годы, что я ее знаю, она элегантно одевается и сидит на диете. Она говорит, что хочет похудеть, и не ест пирожные или картошку за общим столом. Но когда я, бывает, захожу на кухню, то вижу, как она проворно орудует вилкой без свидетелей! Она говорит, что хочет стать стройной, а сама стала шире, чем 17 лет назад. В чем ее проблема?

А в том, что сиюминутное удовольствие набить брюхо для нее соблазнительнее, чем отдаленная радость похудеть и улучшить здоровье. Жена друга напоминает мне многих биржевиков, которые говорят, что хотят преуспеть, а сами продолжают действовать под влиянием эмоций, предаваясь сиюминутным удовольствиям азартной игры.

Люди обманывают себя, играют с собой в прятки. Лгать плохо, тем более самому себе - совсем безнадежное дело. В книжных магазинах - сотни книг о здоровой пище, но у большинства их читателей бока и животы как висели, так и висят.

Эта книга научит вас анализировать рынок и правильно вести игру, а также управлять собой. Я даю вам правила: от вас зависит, применять их или нет.

2. ОСНОВА БИРЖЕВОЙ ИГРЫ - ПСИХОЛОГИЯ

Игру можно вести на основании экономического или технического анализа. Некоторые играют, опираясь на интуицию, знание экономических и политических тенденций, на "конфиденциальные сведения" или просто в надежде на удачу.

Припомните, что вы испытывали, когда в последний раз отдавали брокеру приказ? Вам не терпелось ввязаться в схватку? Или вы боялись проиграть? Вы тянули время, прежде чем снять телефонную трубку? А как вы закрывали сделку? Ликовали? Или краснели от стыда? Эмоции тысяч биржевиков сливаются в огромные психологические волны, на которых взлетают и падают биржевые котировки.

Слезем с "американских горок"!

Большинство биржевиков проводят основную часть времени в поисках хороших сделок. А вступив в сделку, они обычно теряют самообладание и либо корчатся от боли, либо довольно ухмыляются. Попав на этот биржевой вариант аттракциона "американские горки", они упускают из виду важнейший компонент победы - управление своими эмоциями. Без контроля над собой не может быть и контроля над своим биржевым капиталом.

Если вы не настроились на диапазон биржевой толпы, если не обращаете внимания на перемены в ее психологии, вам на биржевой игре не сколотить капитала. Всем преуспевающим профессионалам известно, как важна психология в биржевой игре. Все проигрывающие дилетанты пренебрегают ею.

Клиенты и друзья, знающие, что я психиатр, часто спрашивают, помогает ли мне эта профессия на бирже. Эффективная психиатрия и успешная биржевая игра схожи в одном: обе обращены к действительности, к восприятию жизни в истинном свете. Чтобы быть психологически здоровым, нужно трезво смотреть на жизнь. Чтобы преуспеть на бирже, нужно трезво смотреть на биржевую игру, распознавать тенденции и их изменения и не тратить попусту время на мечты или сетования.

Мужская игра?

По сведениям брокерских контор, большинство биржевиков - мужчины. Это подтверждают и архивы моего учебного центра - фирмы "Файненшиал трейдинг семинарс, инк." (Financial Trading Seminars, Inc.: почти 95% биржевиков - мужчины. По этой причине в своей книге я, приводя различные примеры, почти везде употребляю местоимение мужского рода (он)). Разумеется, это не означает недооценки многих преуспевающих женщин-биржевиков.

Процент женщин выше среди биржевиков из банков и фирм (institutional traders). По моим наблюдениям, те немногие женщины, которые вступают в биржевую игру, преуспевают чаще, чем мужчины. У женщины, посвятившей на эту мужскую стихию, должно быть сильное желание победить.

Биржевая игра схожа с такими азартными и опасными видами спорта, как парашютный спорт или альпинизм. Ими тоже увлекаются преимущественно мужчины: среди дельтапланеристов, например, женщин не более 1%.

Мужчины тянутся к опасным видам спорта как отдушине от все более размеренной жизни. "Нью-Йорк таймс" (New York Times) приводит высказывание социолога из Мичиганского университета Дэвида Клейна (David Klein): "С усилением рутинного характера работы ... люди ищут такие виды отдыха, где можно было бы проявить себя. Чем более безопасным и упрощенным делаем мы труд людей, тем сильнее толкаем их на такие внебиржевые занятия, где требуется проявить личные качества и трезвый расчет, где есть романтика и острые ощущения".

Эти виды спорта приносят огромное удовольствие, но считаются очень опасными, потому что многие спортсмены недооценивают степень риска и действуют бесшабашно. По данным доктора Джона Тонга (John Tongue) - орегонского хирурга-ортопеда, изучавшего проблему травматизма среди дельтапланеристов, наибольшая смертельная опасность грозит именно опытным летчикам, потому что они идут на больший риск. Спортсмен должен соблюдать разумные меры предосторожности. Уменьшив степень риска, он может еще острее ощутить свою силу и реализованные возможности. Это относится и к биржевой игре.

Успеха в биржевой игре можно достичь, лишь занимаясь ею как серьезным делом. Биржевая игра, основанная на эмоциях, обречена на провал. Для успеха надо бережливо обращаться с деньгами. Хороший биржевик следит за своим капиталом, как опытный аквалангист за давлением воздуха в своем акваланге.

Структура этой книги

Успех в биржевой игре стоит на трех китах: психология, анализ и системы биржевой игры (trading systems), а также контроль над капиталом (money management). Моя книга поможет вам освоить все три подхода.

В первой главе мы поговорим о проблеме эмоций игрока и о том, как ими управлять. Свой метод я открыл, работая психиатром. Он очень помог мне в биржевой игре; думаю, что и вам он пойдет на пользу.

Во второй главе описана психология биржевой толпы (crowd psychology). Поведение больших групп гораздо примитивнее, чем поведение отдельного человека. Оценив поведение толпы, вы сможете извлечь выгоду из перепадов в ее настрое и при этом не поддаться ажиотажу.

В третьей главе книги показано, как по графикам рынка можно определить поведение биржевой толпы. Классический технический анализ - это прикладная социальная психология наподобие опросов общественного мнения (poll-taking). Линии тенденций* (trendlines), разрывы** (gaps) и прочие графические модели (chart patterns) отражают поведение толпы.

В четвертой главе мы разберем современные методы компьютерного технического анализа и различные индикаторы. В зависимости от момента подачи сигнала - до, одновременно либо после изменения цен - индикаторы делятся на опережающие, синхронные и запаздывающие. Технические индикаторы (technical indicators) позволяют глубже, чем классический технический анализ, постичь психологию биржевой толпы. Индикаторы тенденций (trend-following indicators) помогают уловить направление биржи, а индикаторы-сигналы (oscillators) сигнализируют о моментах возможного разворота тенденций (trend reversal).

Объем сделок (volume of trades) и число открытых сделок (open interest) также отражают поведение толпы. Этим индикаторам, а также времени на бирже (time) посвящена пятая глава. Внимание и память толпы сильно ограничены, а биржевик, соотносящий изменения цен со временем, получает преимущество в игре.

В шестой главе представлены наиболее эффективные приемы анализа биржи акций (stock market). Они особенно пригодятся биржевикам, торгующим фьючерсами и опционами биржевых индексов (stock index futures and options).

В седьмой главе рассмотрены психологические индикаторы (miscellaneous indicators), измеряющие настрой различных групп биржевиков. Когда толпа двигается в одном направлении, к ней стоит примкнуть. Индикаторы настроя позволяют определить, когда пора отделиться от толпы, прежде чем она пропустит важный разворот.

В восьмой главе представлены два новых индикатора биржи. Биржевой рентген (Elder-ray) основан на ценах, он измеряет подспудную силу быков (bull power) и медведей (bear power). Индекс силы (force index) измеряет как цены, так и объем сделок. Он показывает, когда доминирующая биржевая группа (dominant market group) становится сильнее или слабее.

В девятой главе приведено несколько систем биржевой игры. Система "Тройной выбор" (Triple Screen trading system) - это мой собственный метод. Я пользуюсь им уже много лет. Эта и другие системы помогают правильно выбрать сделки и определить моменты вступления (entry point) и выхода (exit point) из них.

В десятой главе обсуждается вопрос о контроле над биржевым капиталом. Большинство дилетантов пренебрегают этим важнейшим аспектом успешной биржевой игры. У вас может быть отличная система игры, но при неумелом распределении денег короткая череда потерь разорит вас. Играть без четко расписанного финансового плана - все равно, что отправиться через пустыню без карты.

Вам предстоит провести не один день за этой книгой. Обнаружив в ней мысли, которые покажутся цennыми, проверьте их единственным верным и испытаным способом - на собственном опыте. Вы усвоите эти знания, лишь подвергнув их сомнению и проверке.

* Линии тенденций - линии, соединяющие две соседние высшие или низшие точки.

** Разрыв - часть графика, представленная двумя соседними штрихами, при этом низшая точка одного из них выше высшей точки другого.

3. ПРЕПОНЫ НА ВАШЕМ ПУТИ

Почему большинство биржевиков проигрывают и вылетают из игры? Первые две причины - эмоциональное принятие решений (emotional trading) и необдуманные действия. Но есть и третья причина: сама биржа устроена так, чтобы большинство проиграло. Биржевая индустрия (trading industry) с ее комиссионными (commissions) и проскальзыванием (slippage) - гибель для многих биржевиков. Большинство дилетантов не верят этому, как средневековые крестьяне не думали и не знали, что могут погибнуть от крошечных, невидимых микробов. Если вы не обращаете внимания на махинации своего брокера и платите высокие комиссионные, то уподобляетесь крестьянину, который пьет воду из деревенского колодца во время эпидемии холеры.

Комиссионные взимаются за заключение сделки и выход из нее. Проскальзывание - это разность между ценой, по которой отдан приказ, и ценой, по которой он реализуется. Если вы отдаете приказ только на определенную цену (limit order), то он либо реализуется по вашей цене, либо вообще не реализуется. Когда вам не терпится войти в сделку или выйти из нее, и вы даете неограниченный приказ (market order), то он зачастую реализуется по цене хуже той, при которой был отдан.

Биржевая братия неустанно выкачивает огромные деньги. Биржи (exchanges), брокеры (brokers) и советники (advisors) кормятся биржевой игрой, в то время как биржевики - поколение за поколением - вылетают из нее. Бирже нужны новые и новые неудачники (losers) - так строителям древнеегипетских пирамид нужны были новые и новые рабы. Неудачники пополняют биржевую кассу, что необходимо для процветания биржевой индустрии.

Игра с минусовым исходом (Minus-Sum game)

Брокеры, маклеры и советники занимаются рекламой, дабы привлечь на биржу побольше будущих неудачников. Некоторые рекламируют фьючерсные сделки (futures trading) как игру с нулевым исходом (zero-sum game) в расчете на то, что большинство людей расценивают свои способности выше средних и потому надеются на победу в игре с нулевым исходом.

Победившие в игре с нулевым исходом получают столько, сколько потеряют проигравшие. Допустим, мы с вами спорим на 10\$ относительно очередного изменения индекса Доу (Dow Index) на 100 пунктов. Один из нас должен выиграть 10\$, а другой - проиграть. Победит более проницательный.

Люди клюют на наживку разрекламированной игры с нулевым исходом и заглатывают ее, открывая биржевой счет. Они не подозревают, что биржевая игра - это игра с минусовым исходом. Победители получают меньше, чем теряют проигравшие, потому что часть денег откачивает себе биржевая индустрия.

Рулетка - это тоже игра с минусовым исходом, потому что казино забирает 3-6% от суммы всех заключенных пари. По этой причине рулетка - непобедимая в конечном счете игра. Допустим, что мы с вами вступаем в игру с минусовым исходом, заключив то же пари на 10\$ на следующее изменение индекса Доу на 100 пунктов, но уже прибегнув к брокерам. При расчете проигравший теряет 13\$, победивший получает лишь 7\$, а оба брокера с удовольствием несут домой свои комиссионные.

Комиссионные и Проскальзывание для биржевиков - все равно, что налоги и смерть для всех нас. Они омрачают жизнь и в конце концов ставят в ней точку. Прежде чем выиграть хоть грош, биржевику придется содержать и своего брокера, и весь биржевой аппарат. Надо быть не просто выше среднего, а на голову выше толпы: только тогда можно победить в игре с минусовым исходом.

Комиссионные

Комиссионные за каждую из заключаемых вами фьючерсных сделок могут составить где-то от 12 до 100\$. Крупные биржевики платят меньше, мелкие - больше. Дилетанты, мечтая о солидном куше, комиссионные в расчет не принимают. Брокеры, в свою очередь, уверяют, что комиссионные - мелочь по сравнению с суммами намеченных сделок.

Чтобы понять роль комиссионных, сравните их с маржей (margin), а не суммой сделки.

Например: за единичную сделку по кукурузе - это 5000 бушелей* стоимостью около 10000\$ - ваши комиссионные могут составить 30\$. Это же менее 1% от суммы сделки, успокоит брокер.

На самом деле за эту сделку вам придется внести залог почти в 600\$. 30\$ комиссионных - это 5% маржи, т.е. вам надо заработать 5% на капитал только для того, чтобы покрыть расходы. При заключении сделок по кукурузе четырежды в год вам нужно достичь 20%-ной годовой прибыли - только для того, чтобы не потерять денег! Такое мало кому под силу. Многие управляющие

инвестиционными фондами ничего бы не пожалели ради 20% годовых. "Комиссионная мелочь" - не просто лишняя забота: это серьезная препона на пути к успеху!

Многие дилетанты тратят на комиссионные более 50% своего биржевого капитала в год - если они вообще столько продержатся. Даже комиссионные со скидкой встают высоким барьером на пути к успеху. Я не раз слышал, как брокеры, шушукаясь, потешались над своими клиентами, которые выворачивались наизнанку, чтобы хоть не потерять деньги.

Выторговывайте себе минимально возможные комиссионные. Не стесняйтесь просить пониженных ставок. Мне часто приходилось слышать жалобы брокеров на нехватку клиентов - но ни разу клиенты не жаловались на нехватку брокеров. Убедите своего брокера, что брать низкие комиссионные - в его же интересах, потому что тогда вы продержитесь долго и будете его постоянным клиентом. Разработайте систему биржевой игры с менее частыми сделками.

* 1 бушель - 35,2 л

Прокальзывание

Прокальзывание при вступлении в сделку и при выходе из нее - это как укус маленькой или большой акулы. Прокальзывание означает, что ваш приказ был отдан по одной цене, а исполняется по другой. Это все равно, что купить в магазине яблоко за 30 центов, хотя цена на витрине - 29 центов.

Различают три вида прокальзывания: обычное (common slippage), обусловленное неустойчивостью биржи (volatility-based slippage) и криминальное (criminal slippage). Обычное прокальзывание связано с разницей между покупной (buying price), и продажной ценами (selling price). Две биржевые цены - цену предложения (bid price) и цену спроса (ask price) - устанавливают биржевики на площадке (floor traders).

Предположим, брокер назвал июньский курс на бирже "Стэндард энд Пуэрс 500" ("С&П 500")* в 390,45. Пожелав совершить куплю на бирже, вы должны заплатить не менее 390,50. Пожелав совершить продажу на бирже, вы получите 390,40 или ниже того. Каждый пункт - это 5\$; следовательно, при разнице в 10 пунктов из вашего кармана в карман биржевика на площадке перекочует 50\$. Они заставляют вас платить за право войти в сделку или выйти из нее.

Разница между ценами предложения и спроса законна. Она обычно мала на крупных, ликвидных биржах - таких, как "С&П 500" и рынках облигаций - и гораздо больше на вялых рынках: например рынках апельсинового сока и какао. Брокеры утверждают, что

Прокальзывание - это ваша плата за ликвидность - возможность совершить сделку в любое время. Будем надеяться, что электронная биржевая игра приведет к уменьшению прокальзывания.

Когда цены резко меняются, Прокальзывание возрастает. Когда рынок наращивает темп, оно растет до небес. При росте и спаде "С&П 500" на вас может обрушиться Прокальзывание в 20-30 пунктов, а иногда в 100 пунктов и выше.

Третий вид прокальзывания - плод криминальной деятельности брокеров. У них целый арсенал способов залезть в карман клиента. Некоторые, например, записывают свои неудачные сделки на счет клиента, а для себя придерживают выгодные. Подобные маневры и прочие криминальные игры описали в книге "Брокеры, вымогатели и стукачи" (Brokers, Bagmen and Moles) Дэвид Грейсинг (David Greising) и Лори Морзе (Laurie Morse).

Когда день за днем сотни людей плечом к плечу простояивают на площадке биржи, у них развивается чувство братства - мышление по типу "наши против ваших". Брокеры презрительно называют нечленов биржи "бумажки" (например: "Ну, где там наши "бумажки"? Явились?"), т.е. они нас не считают за людей. Поэтому вам требуются меры самозащиты.

Чтобы уменьшить прокальзывание, играйте на ликвидных рынках, избегая рынков с вялым оборотом. Открывайте позиции, когда на рынке затишье. Отдавайте приказы, покупайте и продавайте только по строго оговоренной цене. Ведите учет цен на момент отданного вами приказа и - если требуется - заставляйте брокера поторговаться в вашу пользу.

* "Standard & Poor's 500" ("S&P 500")- индекс 500 самых крупных акций Нью-Йоркской биржи.

Убытки

Из-за прокальзывания и комиссионных биржевая игра - это как купание в кишащей акулами лагуне. Давайте посмотрим, как соотносятся брокерская реклама и действительность.

По официальной версии, это происходит так: допустим, имеется фьючерсная сделка на 100 унций золота. Пять покупателей - каждый отдельно - заключают сделку с продавцом пяти контрактов. Цена на золото падает на 4\$, и покупатели выходят из этого переплета, потеряв 4\$ на каждой унции, или 400\$ на каждом контракте. А расчетливый биржевик, совершивший пять операций по продаже на понижение (short selling), закрыл свою позицию и выиграл по 400\$ на каждом контракте, или в сумме 2000\$.

В действительности каждый из проигравших потерял больше 400\$. Ведь он заплатил не менее 25\$ комиссионных и переплатил еще по 20\$ при заключении сделки и выходе из нее - пресловутое проскальзывание. В результате каждый из проигравших потерял 465\$ на каждом контракте, а вместе они потеряли 2325\$. А победитель, продавший пять контрактов на понижение, заплатил около 15\$ комиссионных и проскальзывание в 10\$ при заключении сделки и выходе из нее, потеряв в прибыли по 35\$ на каждом контракте, или 175\$ на пяти. В его карман попало лишь 1825\$.

Победитель считал, что выиграл 2000\$, но получил лишь 1825\$. Проигравшие считали, что потеряли 2000\$, но оказалось, что 2325\$. Итого с игрового стола "ушла налево" кругленькая сумма в 500\$ (2325\$-1825\$). Львиная доля перекочевала в карман биржевиков на площадке и брокеров, оттяпавших себе столько, сколько не рискнул бы ни один делец в казино или на скачках!

Есть и другие статьи расходов, поглощающие деньги биржевика. Компьютеры, биржевые сведения, услуги советников, книги (в том числе и та, что перед вами) - на все это идут средства из вашего биржевого фонда.

Подыскивайте брокера, берущего наименьшие комиссионные, и держите его на прицеле. Разработайте систему игры, ориентированную на сравнительно редкие сделки, и открывайте их в периоды биржевого затишья.

Глава 1 ИНДИВИДУАЛЬНАЯ психология

4. ЗАЧЕМ ИГРАТЬ НА БИРЖЕ?

Игра на бирже кажется делом простым. Но эта простота обманчива. Преуспев поначалу, новичок уже считает себя непобедимым асом, действует бесшабашно - и проигрывает вчистую.

К биржевой игре приходят разными путями - иногда логичными, но чаще - наоборот. Биржа - это шанс одним махом получить уйму денег. А деньги для многих - это свобода, хотя мало кто знает, что с ней делать дальше.

Освоив биржевое дело, становишься сам себе хозяин: живи где хочешь, работай где хочешь и без начальников. Это восхитительное умственное занятие - шахматы, покер и кроссворд разом. Оно особенно по душе любителям головоломок и загадок.

Биржевая игра манит к себе смелых и отпугивает тех, кто предпочитает синицу в руке.

Обыватель живет размеренно: завтрак, работа, обеденный перерыв; вечером - дом, ужин с бутылкой пива, телевизор - и спать. Случится подзаработать - вверяет деньги банкиру на сбережение. А у биржевика любой час бывает рабочим, и капиталы свои он подвергает риску. Биржевик сходит с наезженной колеи настоящего и ступает в неопределенность будущего.

Достижение своего потенциала

Желание полностью реализовать себя, свои способности - врожденное и присуще многим. Оно-то и толкает людей помериться силами на бирже. К тому же, играя, можно получить и спортивное удовольствие, и немалую прибыль.

Хорошие биржевики обычно трудолюбивы и сметливы. Они откликаются на все новое. Как ни странно, их цель - не деньги. Их цель - умело играть. Тогда и деньги будут - как само собой разумеющееся. Преуспевающие биржевики без устали оттачивают свое мастерство. Достичь личного совершенства для них важнее всяких денег.

Один преуспевающий нью-йоркский биржевик сказал мне так: "Если я буду расти как профессионал хоть на полпроцента в год, то умру гением". Перед нами - действительно преуспевающий биржевик, ибо он стремится совершенствоваться.

Другой профессионал, из Техаса, пригласил меня однажды в свой офис, сказав: "Можешь хоть целый день просидеть напротив, не сводя с меня глаз, - все равно не догадаешься, проиграл я сегодня две тысячи или выиграл". То есть он уже на том уровне, когда выигрыш - не триумф, а проигрыш - не позор. Он весь в игре, он шлифует на ней свое мастерство, и деньги более не властны над его чувствами.

Беда тех, кто хочет совершенствоваться, в том, что у многих есть жилка вредить себе.

Лихачи-шоферы все время попадают в аварии и губят свои машины; лихачи-биржевики губят свои счета (см. раздел 7). Биржа - это бездна возможностей как навредить себе, так и достичь вершин своего потенциала. Разыгрывать свои внутренние драмы на биржевой сцене - дорогое удовольствие.

Биржевики из числа тех, кто не в ладах с собой, частенько ищут в биржевой игре отдушину для своих противоречивых желаний. Но если не знать, к чему стремишься, может получиться как в присказке: за что боролся, на то и напоролся.

5. ФАНТАЗИЯ И РЕАЛЬНОСТЬ

Представьте себе, что ваш приятель купил в деревне клочок земли и заявил, что прокормится с этого огорода. Что его ждет? Конечно, жизнь впроголодь. Многие дают волю воображению, когда берутся и за биржевую игру.

Один мой знакомый поведал мне свой план прожить на прибыль от биржевого капитала в 6000 долларов. Я пробовал было образумить его, но он переменил тему разговора. Он превосходный аналитик, но не хочет признать, что его план "интенсивного фермерства" - это верная гибель. Пытаясь выиграть во что бы то ни стало, он должен будет идти на большой риск. Значит, при малейших поворотах биржи против него он вылетит из игры.

Преуспевающий биржевик - реалист. Он осознает, чем располагает, а чем - нет. Он ясно видит, что происходит, и знает, как поступить в том или ином случае. Он трезво оценивает биржевую ситуацию и, сдерживая эмоции, строит реальные планы. Иллюзии - не для биржевика-профессионала.

Дилетант же, проделав несколько неудачных операций и потеряв немного денег, впадает в панику. Его представления о бирже становятся чем дальше, тем искаженнее. У неудачников много фантазий о купле, продаже и выборе сделок. Они ведут себя как дети, которые боятся пройти по кладбищу или заглянуть ночью под кровать, потому что у страха глаза велики. Биржа с ее неопределенностью будоражит игру воображения.

Подобные призрачные идеи весьма распространены: в Нью-Йоркском психоаналитическом институте, где я учился, даже есть курс лекций по всеобщим фантазиям. Вот, например, одна из них: многим в детстве кажется, будто их родители - приемные. Этот домысел - попытка объяснить враждебность или холодность семьи. Он утешает ребенка, но мешает видеть мир в истинном свете. Фантазии влияют на поведение человека, хотя он может и не осознавать их. Я общаюсь со множеством биржевиков и неизменно подмечаю у них ту или иную всеобщую фантазию - они искажают действительность и препятствуют успеху на бирже. Удачливый биржевик должен распознать свои фантазии и расстаться с ними.

Миф о биржевых премудростях (Brain Myth)

От неудачников, страдающих мифом о биржевых премудростях, можно услышать: "Я проиграл, потому что не знал секретов игры". Многие неудачники думают, будто преуспевающим биржевикам известны какие-то особые тайны. Благодаря этой фантазии у консультантов и торговцев готовыми к употреблению методиками биржевой игры нет недостатка в клиентуре. Упавший духом биржевик зачастую тратит весь свой биржевой капитал - лишь бы овладеть этими "премудростями". Он готов выложить проходимцу хоть 3000 долларов за "безотказную", испытанную компьютерную методику биржевой игры. Когда эта затея проваливается, он выкладывает новую кругленькую сумму за какую-нибудь "научно обоснованную инструкцию": созерцая, как в ней указано, движение

планет, он теперь выйдет в победители и станет настоящим, профессиональным биржевиком. Этим недотепам невдомек, что играть на бирже не так и мудрено. Гораздо сложнее, например, удалять аппендицы, строить мост или разбирать судебное дело. Хорошие биржевики обычно люди сообразительные, но далеко не все - интеллектуалы. Многие не учились в колледжах, а некоторые даже бросили школу.

Биржевая игра часто привлекает преуспевших бизнесменов и людей свободных профессий. Вот портрет среднего американского клиента брокерской фирмы: это пятидесятилетний женатый мужчина с высшим образованием. Многие имеют также научную степень или свою фирму.

Самые многочисленные профессиональные группы - инженеры и фермеры.

Так почему же эти преуспевшие в своем деле люди проигрывают на бирже? Дело в том, что там залог успеха кроется не в особой премудрости, не в каких-то секретах и, уж конечно, не в образовании.

Миф о недостаточном Капитале (Undercapitalization Myth)

Многим неудачникам кажется, будь у них счет покрупнее, они бы преуспели. Дилетанты вылетают из игры либо после череды проигрышней, либо после одной катастрофически провальной сделки. Часто после того, как счет дилетанта иссяк, рынок, развернувшись на 180 градусов, устремляется, куда и предполагал проигравший. Он готов рвать на себе - или на своем брокере - волосы! Ведь продержись бы он еще недельку, и состояние у него в кармане!

В этом неудачники усматривают доказательство верности их тактики. Подзаработав, поднакопив или заняв денег, они открывают новый небольшой счет. И история повторяется: неудачник вылетает из игры, а рынок, сделав разворот, "доказывает" правоту проигравшего - но, увы, слишком поздно: счет уже ликвидирован. Тут-то и рождается эта фантазия: "Будь у меня счет покрупнее, я бы продержался чуть дольше и выиграл".

Некоторые неудачники заручаются денежной поддержкой родственников и знакомых, расписав им вариант возможного выигрыша. На первый взгляд кажется, что они и впрямь выиграли бы по-крупному, будь у них побольше денег на счете. Но и набрав сумму побольше, они все равно проигрывают - рынок словно издевается над ними!

У недотепы не хватает рассудка, а не капитала. Он с тем же успехом проиграет и при крупном счете, и при мелком. Он гиперспекулирует и нерасчетливо распоряжается деньгами. Он идет на риск, не оправданный ни для крупного, ни для мелкого счета. При всех достоинствах его тактики он вылетит из игры из-за неумения ее вести.

Биржевики часто интересуются, с какой же суммы начинать игру. Они хотят устоять перед вереницей потерь (drawdown), перед времененным уменьшением их капитала. Они сразу рассчитывают не выиграть, а проиграть! Представьте себе архитектора, планирующего сначала построить несколько мостов, которые должны рухнуть, а уж потом воздвигнуть свой шедевр. Или представьте себе хирурга, решившего, что мастерства в удалении аппендицса он достигнет лишь после нескольких операций с летальным исходом. А ведь эти биржевики рассуждают именно так.

Тот, кто хочет выиграть и добиться успеха, должен строго ограничивать свои потери. Для этого при каждой сделке нужно подвергать риску лишь очень малую долю капитала (см. главу 10 "Контроль над риском"). Отведите себе несколько лет на овладение биржевой наукой. Начинайте со счета не более 20000\$ и следите, чтобы при каждой сделке потери капитала не превышали 2%. Учитесь на мелких промахах в мелких счетах.

Дилетанты не рассчитывают потери и совершенно не готовы к ним. Вывод о недостаточном капитале - это их психологическая уловка, помогающая скрыть от себя две горькие истины: отсутствие самоконтроля при игре и реалистичного плана контроля над капиталом.

У крупного биржевого счета есть, однако, одно преимущество: стоимость оборудования и услуг составляет меньший процент от вложенной суммы. Владелец миллионного фонда, расходуя на компьютеры и семинары 10000\$, отнимает у этой суммы лишь 1%. Те же расходы при счете в 20000\$ составили бы 50% капитала.

Миф об автопилоте (Autopilot Myth)

Представьте себе, что некто предлагает вам купить у него автоматическую систему вождения автомобиля. Отдайте ему сотню-другую долларов - и компьютерная плата ваша: надо лишь вмонтировать ее в приборную панель машины. Теперь вам больше не нужно напрягаться за рулем, уверяет он. Можете даже вздрогнуть, пока "Система плавного движения" мчит вас к месту работы. Скорее всего, вы, посмеявшись, прогоните этого торговца. А что, если бы он предложил автоматическую систему биржевой игры?

Биржевики, поверившие в сказку об игре на автопилоте, думают, что процесс накопления прибыли можно автоматизировать. Одни пытаются разработать свою автосистему биржевой игры, другие приобретают готовые у "специалистов". Адвокаты, врачи, бизнесмены, годами оттачивавшие свое мастерство, выбрасывают тысячи долларов на покупку "готового к употреблению биржевого профессионализма". В них говорит алчность, лень и математическая безграмотность.

Раньше такие системы поставляли в виде печатной продукции, теперь - в виде защищенных от копирования дисков. Одни системы совсем простые, другие - изощренные, со встроенной программой оптимизации и инструкциями по распределению денежных средств. Многие биржевики тратят тысячи долларов в поисках чуда, которое превратило бы несколько страничек компьютерного кода в бесконечный денежный поток. Охотники за автосистемами биржевой игры напоминают средневековых рыцарей, плативших алхимикам деньги за секрет превращения простых металлов в золото.

Сложная человеческая деятельность не поддается автоматизации. Компьютерные системы обучения не заменили учителей, а программы для расчета налогов не вызвали безработицу среди бухгалтеров. При многих видах деятельности решение остается за человеком: машины и системы могут помочь ему, но отнюдь не заменить. На покупке систем обожглись очень и очень многие: они даже объединились в "Клуб ЗООО" (Club 3000), увековечив в его названии среднюю стоимость систем.

Существует эффективная автосистема биржевой игры, и тогда можно было бы до конца своих дней блаженствовать где-нибудь на Таити - успевай только получать чеки от брокера. Однако на сегодня системы биржевой игры обогатили лишь их поставщиков. Их надомная индустрия невелика, но весьма живописна. Если системы и впрямь эффективны, зачем их продавать? Не лучше ли продавцам самим поселиться на Таити, занимаясь лишь обналичиванием чеков? Ответ на этот вопрос у них имеется, причем у каждого свой. Одни говорят, им больше нравится писать программы, нежели играть на бирже. Другие утверждают, что продают системы, исключительно чтобы сколотить игровой капитал.

Биржи постоянно меняются, сводя на нет действие автосистем биржевой игры. Вчерашняя методика сегодня устаревает, а завтра и вовсе может стать пагубной. Опытный биржевик всегда подправит свою методику, если в ней что-то неладно. Автосистема же менее гибка и потому саморазрушается.

Несмотря на использование автопилотов, авиакомпании не отказываются от летчиков, высоко оплачивая их труд. Ведь с непредвиденной ситуацией способен справиться только человек. Только он способен предотвратить аварию, если у самолета произошла разгерметизация где-нибудь над Тихим океаном или кончилось горючее над канадскими просторами. О таких аварийных ситуациях сообщалось в газетах, и в каждом случае пилоты сумели совершить посадку благодаря опыту и смекалке. Автопилоту подобное не под силу. Делать ставку на автосистему - все равно, что вверять свою судьбу автопилоту. Первое же непредвиденное обстоятельство - и вашего счета как не бывало.

Существуют, конечно, хорошие системы биржевой игры, но биржевик должен их контролировать и корректировать, исходя из собственной оценки. Бразды правления должны оставаться в его руках: нельзя перекладывать ответственность за успех дела на систему биржевой игры.

Биржевики, страдающие автопилотной фантазией, пытаются жить как младенцы. Тогда мамаши делали за них все: кормили, согревали, оберегали. Теперь эти взрослые люди пытаются воссоздать для себя те условия - т.е. они хотят безмятежно полеживать себе, черпая ручками неиссякаемый поток прибыли, как когда-то тянули из груди неизбывную теплую струйку дарованного молочка.

Но биржа - не мамаша. Там вокруг суровые дяди и тети, которые норовят завладеть вашими деньгами, а не напоить молочком.

Культ личности

Многие ратуют за свободу и независимость лишь на словах. Когда им приходится тухо, они заводят другую песнь и начинают искать "сильную руку". Упав духом, биржевики частенько обращаются за наставлениями к тому или иному гуру.

Я вырос в бывшем Советском Союзе, где нам, детям, внушали, что Сталин - наш великий вождь. После его смерти мы узнали, что он был просто чудовище. Но пока он был жив, многих такой вождь устраивал. Ведь он избавил их от необходимости думать самим.

"Маленькие Сталины" обосновались во всех сферах: в экономике, в биологии, в архитектуре и т.д. Когда я, приехав в США, занялся биржевой игрой, то был поражен: многие биржевики и здесь искали своего гуру - своего "маленького биржевого Сталина". Фантазия о том, что обогатить человека может кто-то другой, заслуживает особого разговора, который будет продолжен в этой главе.

Никакой игры вслепую

Чтобы выиграть, нужно освоить три главных принципа биржевой игры: это разумная индивидуальная психология, логическая система ведения игры и продуманный план контроля над капиталом. Эти три опоры - вроде ножек табурета-треноги: убери хоть одну, и он упадет - вместе с сидящим. Недотепы пытаются увидеть на стуле с одной или, максимум, двумя ножками. Все свое внимание они обычно устремляют на системы биржевой игры.

Биржевую игру необходимо вести по четко составленной методике. В ходе игры следует анализировать свои эмоции, следя за принятием разумных решений. Нужно также составить план контроля над капиталом, не допускающий вылета из игры при длинной череде потерь.

6. БИРЖЕВЫЕ ГУРУ*

Гуру появились одновременно с биржевой игрой. Классическое произведение о биржевых психозах - "Необычайно массовые заблуждения и безумие толпы" (Extraordinary Popular Delusions and the Madness of Crowds) - вышло в 1841 году в Англии. Эта книга переиздается и по сей день. Ее автор, Чарльз Макей (Charles Mackay), описал различные массовые психозы - такие, как "голландская тюльпаномания" (Dutch tulip mania), "бум южных морей" (South Seas bubble) в Англии и другие. Человеческая природа меняется медленно, и сегодня биржевики охвачены новыми массовыми психозами, в том числе и психозом "гуру".

Сейчас, в связи с совершенствованием систем телекоммуникаций, психозы "гуру" развиваются быстрее, чем столетия назад. Даже образованные вкладчики и биржевики следуют за биржевыми гуру, уподобившись истово уверовавшим в лжемессий времен средневековья.

На финансовых биржах есть три типа гуру: это гуру биржевого цикла (market cycle gurus), гуру чудодейственного метода (magic method gurus) и гуру-ископаемые (dead gurus). Первые предсказывают важные перемены биржевого курса. Вторые поставляют "универсальные методы" -

прокладывают новые столбовые дороги к богатству. Третья, избежав критических стрел, обязаны своей славой уходу из мира сего.

* Первоначально этот раздел был опубликован в виде статьи Александра Элдера "Биржевые гуру" (Market Gurus) в сентябрьском номере журнала "Фьючерс энд оншионз уорлд" (Futures and Options World), 1990, Лондон, Великобритания.

Гуру биржевого цикла

В течение многих десятилетий на бирже США действовал четырехгодичный цикл.

Существенные падения и минимальные уровни отмечались в 1962, 1966, 1970, 1974, 1978 и 1982 годах. Подъем происходил, как правило, за два с половиной или три года, а спад - за год-полтора. Новый гуру биржевого цикла появляется с наступлением чуть ли не каждого крупного цикла, т.е. примерно раз в четыре года. Венец его славы сияет два-три года. Период правления каждого гуру совпадает в США с длительным периодом игры на повышение.

Гуру биржевого цикла предвещает крупные подъемы и спады. С каждым верным предсказанием слава его растет, побуждая все большее число людей совершать куплю или продажу при новом его прогнозе. Когда гуру становится центром всеобщего внимания, его слова воспринимаются уже как само собой разумеющееся пророчество. Если вы распознаете новоиспеченного преуспевающего гуру, есть смысл следовать его советам.

Учитывая, что аналитиков биржи тысячи, кто-то из них, безусловно, должен оказаться на высоте в тот или иной момент. Большинство попадает в конце концов в "яблочко", но эта точность сродни той, что бывает у сломанных часов:

ведь и они дважды в день показывают точное время. Вкусившие радость триумфа подчас совершенно падают духом, когда праздник окончен, и вылетают из игры. Однако немало и таких, кто ждет своего очередного триумфального часа, а в перерывах работает как обычно. Успех гуру биржевого цикла вершится не только в миг удачи. Дело в том, что у каждого есть своя, излюбленная биржевая теория. Этую теорию - будь то теория циклов (Cycles theory), объема сделок (Volume of Trades theory) или волновая теория Эллиотта (Elliott Wave theory) - он обычно преподносит за несколько лет до своего звездного часа. Сначала биржа отнюдь не вдохновляется этим детищем и отворачивается от него. Но, меняясь от года к году, она постепенно принимает его. Вот тогда-то на биржевом небосклоне восходит и загорается звезда этого гуру.

Не правда ли, эта картина напоминает происходящее в мире фотомоделей? Меняются вкусы - меняется и спрос. Одно время в моде были блондинки, потом стали рыжие. И вот уже вчерашняя белокурая звезда сошла с обложки крупнейшего женского журнала. Она никому не нужна: теперь требуется брюнетка или модель с родинкой на щеке. Меняется не модель - меняются вкусы.

Гуру - это всегда выходцы с задворков биржевого анализа. Их не встретишь среди аналитиков из крупных фирм и организаций. Эти специалисты осторожничают и никогда не блещут прогнозами, потому что составляют их по схожим методикам. Гуру биржевого цикла - непрофессиональный биржевик, выдвигающий уникальную теорию.

Гуру обычно зарабатывает на жизнь, публикуя биржевые бюллетени, а разбогатеть он может на консультационных услугах. Количество подписавшихся на его издания может за год подскочить с нескольких сотен до десятков тысяч. По сообщениям прессы, один из гуру последнего периода нанял трех секретарей специально для обработки почты с присланными деньгами, потоки которых стекались в его фирму.

На конференциях вкладчиков гуру окружает толпа поклонников. Если вам случится попасть в этот хоровод, обратите внимание, что поклонники редко когда просят кумира рассказать о его теории. Для них достаточно внимать самим звукам его голоса. Увидеть его также весьма престижно, чем они и похваляются перед своими знакомыми.

Гуру остается в почете, пока происходит на бирже совпадает с его теорией: обычно слава его меркнет по окончании четырехгодичного биржевого цикла. В определенный момент ситуация на бирже меняется, разворачиваясь далее по другому сценарию. Гуру же, продолжая действовать по старинке, вместо былого успеха быстро теряет свою паству. А когда его предсказания больше не сбываются, всеобщее преклонение сменяется всеобщей ненавистью. И нового звездного часа у имевшего публичный провал гуру уже не случается.

В начале 70-х годов верховым гуру биржевого цикла был Эдсон Гулд (Edson Gould). Он строил свои прогнозы на основании изменений стратегии Федерального резервного банка (Federal Reserve Bank), которую определял по переменам учетной ставки (discount rate). Согласно его знаменитому правилу "три шага - на четвертом споткнулся", трехразовое повышение этой ставки означает ужесточение биржевой ситуации и последующую игру на понижение (bear market). И наоборот, трехразовое уменьшение ставки - сигнал разворачивания финансовой деятельности и тенденции к повышению (bull market). Гулд также разработал оригинальный

графический метод - диаграммы темпа (speedlines). Это линии тенденции, угол наклона которых зависит от скорости развития тенденции.

Пик славы Гулда пришелся на 1973-1974 годы, в период тенденции на понижение. Он взлетел на биржевой Олимп, точно предсказав декабрьский спад 1974 года, когда промышленный индекс Доу Джонса (Dow Jones Industrials) упал до 500. Когда биржа устремилась вверх, Гулд с помощью своих диаграмм темпа правильно уловил ее ключевые поворотные моменты (turning points), и слава его возросла. Но затем Америку залила ликвидность, инфляция усилилась, и методы Гулда оказались непригодными, ибо были рассчитаны на другую финансовую ситуацию. К 1976 году он потерял большинство своих приверженцев, и сегодня мало кто вообще помнит его имя.

Новый верховный гуру - Джозеф Гранвилл (Joseph Granville) - появился в 1978 году. Изменения цен следуют за изменением объема сделок с акциями - эту свою мысль он выразил весьма образно: "Объем - это пар, движущий рыночный паровоз". В автобиографии Гранвилл написал, что его осенило, когда он, сидя в туалете, разглядывал узор из кафельных плиток на полу. Он перенес узор-график с пола на страницы бюллетеня, но биржа не прислушалась к его прогнозам. Он разорился, развелся и, оставшись без крова, ночевал на полу в конторе своего приятеля. К концу 70-х биржа - как никогда прежде - начала играть по сценарию Гранвилла, и тогда к нему стали прислушиваться.

Гранвилл гастролировал по Соединенным Штатам, выступая перед морем людей. Он выезжал на сцену в карсте, оглашал прогнозы и бранил биржевых заправил, если те не желали признавать его теорию. Он пел, играл, а иногда и

скидывал брюки - дабы произвести впечатление. Его прогнозы поражали точностью; он стал центром всеобщего внимания; средства массовой информации цитировали его наперебой.

Гранвилл сделался очень крупной фигурой: он стал задавать тон бирже. Когда он объявил, что играет на понижение, индекс Доу упал более чем на 40 пунктов в день - огромный по тем временам обвал. Успех опьянил Гранвилла. В 1982 году на бирже началось повышение, но Гранвилл продолжал предсказывать спад, неуклонно советуя своим редеющим последователям играть на понижение. В 1983 году повышение усилилось. Гранвилл наконец сменил тактику, посоветовав перейти на куплю, когда индекс Доу уже возрос вдвое. Он продолжает издавать биржевой бюллетень - отблеск его прежнего ореола.

Очередной гуру - Роберт Пректер (Robert Prechter) - заявил о себе в 1984 году. Свою карьеру он сделал как специалист по волновой теории Эллиotta. Р. Н. Эллиott (R. N. Elliott) - прозябавший в нищете бухгалтер - разработал ее в 30-е годы. По его теории, повышение на бирже совершается в 5 волн-этапов, а понижение - в 3, при этом каждый этап можно разделить далее на более мелкие.

Аналитические бюллетени Пректера, как и в случаях с его предшественниками, долгое время имели лишь скромный успех. Когда при игре на повышение индекс Доу перевалил за 1000-ную отметку, публика обратила внимание на молодого аналитика, утверждавшего, что это - лишь рубеж на пути к 3000. Тенденция на повышение крепла с каждым месяцем, а вместе с ней росла и слава Пректера.

В 80-е годы - разгар игры на повышение - эта слава из узкого круга биржевых публикаций и конференций для вкладчиков вырвалась на простор телевидения и популярных журналов, которым Пректер давал интервью. В октябре 1987 года кумир оплошал, дав сначала указ совершать продажу, а затем - переходить на куплю. Когда индекс Доу рухнул вниз на 500 пунктов, всеобщее преклонение перед ним сменилось негодованием и ненавистью. Одни винили его за этот спад, другие были недовольны, что биржа так и не достигла предсказанного им пика в 3000. Консультационная деятельность Пректера сошла на нет, и он практически свернул ее. Все гуру биржевого цикла имеют несколько общих признаков. Они заявляют о себе в сфере прогнозов за несколько лет до своего звездного часа. У каждого есть своя, уникальная теория и группа последователей; каждый внушает некоторое доверие, просто-напросто держась на плаву в консультационной сфере. Последователей гуру не смущает, что его теория не оправдывала себя несколько лет кряду. Когда она срабатывает, то привлекает внимание средств массовой информации. Когда же теория перестает действовать, всеобщее преклонение перед гуру сменяется ненавистью.

Угадать в новом гуру будущую звезду и примкнуть к его окружению сулит выгоду. Но еще важнее предугадать пик его карьеры, ибо все гуру терпят крах - и начало его приходится на зенит их славы. Если средства массовой информации становятся благосклонны к гуру - значит, он добрался до этой вершины. Средства массовой информации остерегаются не имеющих успеха биржевиков. Если биржевая звезда удостоилась внимания нескольких многотиражных журналов, ее закат не за горами.

Еще один признак зенита славы - интервью звезды в "Баррон'с" (Barron's). Каждый год, в январе, этот крупнейший американский деловой еженедельник собирает совет выдающихся аналитиков:

они изрекают мудрые мысли и делают прогнозы на грядущий год. Обычно на этот совет приглашают "безопасных аналитиков", т.е. тех, кто специализируется на прогнозах в соотношении цен и зарплаты, отраслей с наметившимся ростом и т.д. Включить в число приглашенных на январскую встречу гуру-звезды с какой-нибудь диковинной теорией - для "Баррон'с" крайняя редкость. Званым бывает лишь избранник публики, так как, исключив его из этого круга, еженедельник рискует уронить свой престиж. И Гранвилл, и Пректер, будучи в зените славы, выступали на январском совете. И оба терпели крах всего несколько месяцев спустя. Так что не рекомендую вам продлевать подписку на бюллетени очередного биржевого гуру, приглашенного на январский совет.

Появление новых гуру неизбежно в силу природы биржевой толпы. Прежнему гуру биржевого цикла до былых вершин не подняться. Раз споткнувшись, он из кумира превращается в объект насмешек и ненависти. Так, разбитой драгоценной вазе - сколько не склеивай - прежней ценности не вернешь.

Гуру чудодейственного метода

Если гуру биржевого цикла - обитатели биржи акций, то "гуру чудодейственного метода" фигурируют в основном на фьючерсных рынках (futures markets). Звезда такого гуру всыхивает на финансовом небосклоне, когда он открывает новый метод анализа или ведения биржевой игры.

Биржевик всегда ищет способы обойти коллег-соперников. Надежный прием игры для него - все равно что боевое оружие для средневекового рыцаря, и он также готов раскошелиться - лишь бы заполучить его. А уж если посулили волшебный ключик к неиссякаемой сокровищнице, его никакая цена не смутит.

Гуру чудодейственного метода и есть продавец связки таких ключиков. Но чем больше людей ознакомится и опробует этот новый метод, тем хуже для метода: он неизбежно изнашивается и выходит из моды. Над биржами всегда веют ветры перемен, и вчерашние методы могут сегодня не сработать, не говоря уже о завтрашнем дне.

В начале 70-х годов Джейк Берн斯坦 (Jake Bernstein) - чикагский составитель бюллетеней - стал знаменит благодаря своим прогнозам взлетов и спадов на основе биржевых циклов. Его методы действовала хорошо, и слава его росла. Берн斯坦 поставлял дорогостоящие бюллетени, проводил конференции, направлял фондами и публиковал книгу за книгой. Но биржа, как ей и полагается, изменилась, ослабив в 80-е годы свою цикличность.

Еще одна яркая чикагская звезда - Дж. Питер Стейдлмайер (J. Peter Steidlmaier). Он разработал метод "Рыночный профиль" (Market Profile), призванный открыть секреты рождения спроса и предложения. Последователи этого метода могли бы покупать на донышке (bottom) спада, а продавать - на гребне (top) взлета. Скооперировавшись с предпринимателем Кевином Коем (Kevin Koy), Стейдлмайер организовал курс четырехдневных семинаров, принимая по 50 человек в группу и беря по 1600 долларов с каждого. Но заметного преуспеяния среди приверженцев "Рыночного профиля" отмечено не было, и теоретики рассорились. Стейдлмайер затем нашел себе место в брокерской фирме, время от времени возвращаясь к семинарским занятиям.

Как это ни странно, но и в наш век скоростной межконтинентальной связи репутация за рубежом мокнет медленно. Лишившись ореола славы на родине, гуру тем не менее может зарабатывать на экспорте своей теории. Это мне подтвердил один гуру, сравнивший свою "популярность в Азии с карьерой закатившихся звезд американской эстрады и кино. В США им уже не найти поклонников, но за границей они еще могут зарабатывать на жизнь пением.

Гуру - ископаемые

Третий тип гуру - это гуру-ископаемое. Издатели переиздают его книги, новые поколения ряных биржевиков кропотливо изучают курсы его лекций, народ слагает легенды об успехах приснопамятного аналитика. Но в лучах этой славы гуру-ископаемому уже не погреться - он в мире ином. Зато в этом мире есть кому погреть руки на его репутации и утративших силу авторских правах. Примеры приснопамятных гуру-ископаемых - Р.Н.Эллиотт и легендарный У.Д.Ганн (W.D.Gann).

Всевозможные дельцы продают "Курсы Ганна" (Gann Courses) и "Программы по Ганну" (Gann Software), уверяя, что их звезда - лучший биржевик во всей истории, что он оставил 50-миллионное состояние и т. д. Я беседовал с сыном Ганна - аналитиком одного из бостонских банков. И он сказал, что биржевой игрой его знаменитый папа даже не мог прокормить семью и зарабатывал на жизнь продажей своих инструкций по биржевому делу. Когда же, в 50-е годы, У.Д.Ганн скончался, все его состояние, включая и дом, было оценено примерно в 100000 долларов: не нищета, но и не богатство - по американским меркам. Легенду о биржевом корифее

Ганне пытаются увековечить те, кто продаёт его инструкции и прочий товар доверчивым клиентам.

Последователи гуру

Биржевые гуру - народ разномастный. Некоторых уже нет среди нас, но палитра ныне живущих весьма широка - от ученых мужей до конферансье развлекательных программ. Сначала гуру должен определить свою стезю, и лишь потом - если повезет - на нее свернет и биржа.

Желающим узнать о скандальных историях со многими гуру советую почитать книгу Вильяма Галлакера (William Gallacher) "Победитель получает все" (Winner Takes All) и книгу Брюса Бабкока (Bruce Babcock) "Руководство Доу Джонса по системам биржевой игры" (The Dow Jones Guide to Trading Systems). В этом разделе своей книги я хотел бы просто проанализировать явление "гуру".

Оплачивая услуги гуру, люди рассчитывают, что затраты окупятся сторицей. Но надеяться на это - все равно, что попробовать обыграть уличного шулера с его тремя картами. Выставленные на кон - т.е. выложенные на перевернутый ящик - доллары не принесут выигрыша. На эту приманку клюют лишь простаки да любители легкой наживы.

К гуру обращаются те, кому нужен сильный вожак. Они ищут в нем всеведущего и по-отечески заботливого покровителя. Как выразился один мой приятель, "они бродят с концом пуповины в руках, присматривая новую розетку для этой вилки". Что ж, были бы у этих неприкаянных деньги, а уж опекун найдется.

Гуру никогда не переведутся, ибо их требует публика. Всякий же разумный биржевик, должен понимать, что, в конечном счете, никакой гуру его не обогатит. Добиться победы он может лишь собственными усилиями.

7. САМОРАЗРУШИТЕЛЬНОСТЬ

Биржевая игра - игра весьма жесткая. Тот, кто хочет в ней преуспеть, должен очень серьезно продумывать вес свои ходы. Играть бездумно или из подспудных психологических побуждений - роскошь недопустимая.

Азартные игры

Азартные игры - это игры, где ставка делается на удачу или собственный талант. Они имеются во всех культурах, и большинство людей изредка да азартничают.

Зигмунд Фрейд (Sigmund Freud) считал, что азартные игры притягательны почти для всех, ибо заменяют собой онанизм. Ритмичные, волнующие движения рук, непреодолимый позыв, неоднократный зарок бросить, упоительная радость и чувство вины роднят азартные игры и онанизм.

Выдающийся калифорнийский психоаналитик доктор Ральф Гринсон (Ralph Greenson) выделил три типа азартных игроков: любитель, играющий ради развлечения и готовый бросить игру, если та наскучила; профессионал, избравший игру средством к существованию; невротик, не способный совладать с одолевающим его бессознательным влечением к игре.

Игрок-невротик хочет попытать счастья. Победив, он чувствует себя сильным. Он блаженствует, словно младенец, сосущий материнскую грудь. Но удел игрока-невротика - проигрыш, т.к. вместо того чтобы настроиться на марафонскую борьбу, он пытается погрузиться в былое блаженство.

"Наркомания без наркотика" - так окрестила азартную игру доктор Шила Блюм (Sheila Blume), сотрудница нью-йоркской клиники "Саут Оукс", руководитель программы для лечения людей, пристрастившихся к азартным играм. Большинство азартных игроков - мужчины. Проигравшие обычно стараются скрыть свое поражение и делают вид, что победили: всех их мучает неуверенность в себе.

Совершая операции с акциями, фьючерсами или опционами (options), азартный игрок получает удовольствие, но внешне его занятие выглядит солиднее, чем, например, игра на тотализаторе. Игрой на финансовой бирже можно похвастаться в обществе; к тому же она занимательнее игры в числа с букмекером.

Азартные игроки ликуют, если игра складывается в их пользу, и чуть не плачут, проигрывая. Иное дело - преуспевающие профессионалы: настраиваясь на длительную борьбу, они в ходе игры не впадают ни в уныние, ни в эйфорию.

Брокеры прекрасно понимают, что многие их клиенты - азартные игроки. И они стараются не иметь дел с женами этих биржевиков, даже если нужно подтвердить приказ о сделке. В азарт впадают не только любители - немало охваченных им и среди профессионалов. В книге "Биржевики" (The Traders) Сонни Клейнфилд (Sonny Kleinfield) описывает "профессиональное заболевание" служащих финансовых бирж - это спортивные пари.

Главный признак азартного игрока - непреодолимое желание делать ставки. Если вы видите, что спекулируете непомерно много, а результаты неважные, сделайте перерыв в игре на месяц. За это время вы сможете взглянуть на свои действия по-другому. Если же вы не в силах оторваться от игры на целый месяц - значит, пора заглянуть в местное отделение Общества анонимных азартных игроков (Gamblers Anonymous) или прибегнуть к правилам Общества анонимных алкоголиков (Alcoholics Anonymous), о которых будет рассказано далее в книге.

Самовредительство

Проработав много лет врачом-психиатром, я убедился, что большинство жизненных неудач связано с самовредительством. Люди терпят крах в профессиональных, личных или служебных делах не по глупости или неведению, а из-за бессознательного стремления потерпеть этот крах. Один мой приятель - очень способный человек - всю жизнь перечеркивал собственные достижения. В молодости он был преуспевающим торговым агентом промышленной фирмы, но его уволили. Тогда он стал брокером и дослужился до поста вице-президента этой конторы, но попал под суд. Затем он обрел славу биржевика, но лишился и ее, расхлебывая ранее заваренную кашу. Во всех своих бедах он винил завистливых начальников, злобных инспекторов и жену - нерадивую помощницу.

В конце концов он скатился на дно пропасти. Он остался без работы и без денег. Одолжив котировочный терминал у другого биржевика-погорельца, он собрал деньги с нескольких человек, наслышанных о его былых биржевых успехах. Будучи игроком умелым, он стал получать прибыль. Молва о его группе росла, а вместе с ней - и число его вкладчиков. Дела его пошли в гору. И тогда он отправился в Азию читать лекции, ведя в ходе турне биржевую походную игру. Он позволил себе отклониться от маршрута в страну, славящуюся проститутками, оставив непомерно крупную открытую позицию без защитной приостановки* (protective stop). Когда он вернулся из борделя в цивилизованный мир, капитал его группы был уничтожен крупной переменой на бирже. Вы думаете, мой приятель задумался над случившимся и попытался изменить свой подход? Отнюдь. Он обвинил во всем своего брокера! Искать причину неудач в самом себе - неприятное дело. В своих неурядицах биржевики обычно винят других, невезение - словом, кого угодно и что угодно.

Однажды ко мне на консультацию пришел один известный биржевик. Его капитал пропадал из-за взлета американского доллара, в то время как он продолжал играть на понижение. Этот человек вырос в противоборстве со злобным, спесивым отцом. Он утвердился в биржевых кругах, делая крупные ставки на развороты установившихся тенденций. Этот биржевик продолжал наращивать свою короткую позицию** (short position), потому что не хотел признавать, что биржа - а она олицетворяла для него отца - сильнее и могущественнее его.

Я привел лишь два из множества примеров, показывающих, как реализуется стремление навредить себе. Это происходит, когда взрослые люди начинают вести себя как малые дети: их эмоции заглушают рассудок. Они упорствуют в самопораженческом рецидиве, хотя его можно предупредить: ведь неудача - недуг излечимый.

Сложившиеся в детстве психологические установки могут помешать успеху в биржевом деле. Нужно найти свою слабинку и избавиться от нее. Полезно вести биржевой дневник - записывайте в него, почему вы открыли и закрыли каждую из сделок. Высматривайте повторяющиеся ситуации - модели ваших успехов и неудач.

Игра на уничтожение

Во всех профессиональных и деловых кругах для вхожих в них имеются ремни безопасности: это начальство, коллеги и клиентура. Они остановят человека, если его действия наносят ущерб окружающим или ему самому. В биржевой игре подобных ремней нет, зато есть масса возможностей навредить себе, и этим она рискованнее большинства прочих занятий.

Взаимодействуя в повседневной жизни, люди идут на уступки, дабы уберечься от последствий своих и чужих оплошностей. Двигаясь в потоке машин, вы ведете свою осторожность, чтобы не врезаться; то же делают и остальные водители. Если прямо перед вами распахнется дверца припаркованной машины, вы постараетесь увернуться. А если на автостраде наперерез вам вылетит мотоцикл, вы, хоть и чертыхнувшись, притормозите. Вы избегаете столкновений, потому что они дорого обойдутся обеим сторонам.

Законы обычной человеческой взаимопомощи на бирже не действуют. Там каждый биржевик старается сбить остальных. А те - его. На биржевой автостраде - сплошь покореженные машины. Опаснее биржевой игры разве что война.

Покупать по максимальному курсу дня - все равно, что распахнуть дверцу своей машины в потоке транспорта. Как только приказ о купле достигнет биржи, спекулянты-продавцы ринутся к

вам со всех сторон - оторвать дверцу вместе с рукой. Ваше поражение желанно для них потому, что ваши деньги перекочуют к ним.

Как уберечься от самовредительства

Одни, прожив жизнь, делают в шестьдесят те же ошибки, что и в двадцать. Другие достигают успехов в одной области, а разыгрывают свои душевные драмы в какой-нибудь иной. И лишь единицы действительно искореняют свои проблемы.

Прежде всего нужно осознать свою наклонность к самовредительству. Надо быть в ответе за все последствия своего поведения, в том числе и неудачи, а не жаловаться на невезение и обвинять других. Заведите дневник вашей биржевой игры с обоснованиями причин открытия и закрытия сделок. Особенно следите за ситуациями, где ваша тактика повторяется. Не внимающие урокам прошлого обречены повторить его.

Психологические ремни безопасности для биржевика - как связка для альпиниста. Очень ценные, по моим наблюдениям, и принципы Общества анонимных алкоголиков, о чем будет рассказано далее в этой главе. Строгие правила контроля над капиталом - это ваш игровой ремень безопасности.

* Защитная приостановка - приказ брокеру продать по цене ниже рыночной при игре на повышение или купить для закрытия короткой позиции по цене выше рыночной при игре на понижение.

** Короткая позиция - позиция при игре на понижение.

8. ПСИХОЛОГИЯ БИРЖЕВОЙ ИГРЫ

Эмоциональное состояние игрока напрямую отражается на состоянии его капитала. Как, ни好好а система выбора сделок, проигрыша не миновать, если биржевик берется за игру в страхе, в расстройстве или с гонором. Не входите в сделку или выйдите из нее, заметив, что предвкушение прибыли или страх потери затмили вам ум. Ваш биржевой успех или неудача зависят от того, обуздаете ли вы свои чувства.

В биржевой игре вы состязаетесь с острийшими умами в мире. И поле боя усеяно ловушками для вас. Стоит допустить к схватке эмоций - и вашей игре конец.

Вы отвечаете за исход каждой сделки. Игра для вас начинается и заканчивается, когда вы решите войти или выйти из сделки. Одной лишь хорошей системой игры не обойтись. Большинство биржевиков вылетают из игры, т.к. они психологически не подготовлены к победе.

В обход своих же правил

Биржа - это великий искуситель: ее соблазны подстерегают на каждом шагу, как при посещении золотой сокровищницы или роскошного гарема. Она разжигает жажду наживы и вселяет ужас потери. Эти чувства застилают восприятие реальности, возможностей и риска.

Совершив несколько успешных сделок, большинство любителей уже считают себя гениями.

Голова идет кругом при мысли, что в силу своей уникальности можно пренебречь своими же правилами - успех все равно обеспечен. Вот тут-то, двинувшись в обход этих правил, биржевик вступает на дорогу самовредительства.

Подучившись, многие биржевики выигрывают, а затем дают волю чувствам и губят себя.

Большинство разорившихся биржевиков живут на качелях: вверх - вниз - вверх - вниз. Примета преуспевающего биржевика - его способность неуклонно накапливать капитал.

Нужно объективно регистрировать и оценивать свою биржевую деятельность. Полезно вести дневник игры с графиками биржи до открытия и после закрытия сделок, а также их реестр с подробным описанием, включая комиссионные и проскальзывание. Кроме того, нужно строжайшим образом соблюдать правила контроля над капиталом. Вполне возможно, что на самооценку вы потратите столько же сил, сколько и на оценку биржи.

Обучаясь биржевой игре, я перечитал все какие мог книги по психологии биржевой игры. И во многих я нашел разумные советы. Так, одни авторы упирали на самоконтроль: "Нельзя, чтобы биржа поворачивала вас на свой лад. Не принимайте решений в игровое время. Спланируйте игру и играйте по плану". Другие упирали на гибкость действий: "Начинайте игру без всяких заготовок. Меняйте планы по ходу биржевых перемен". Некоторые специалисты предлагали уединиться: не слушать биржевые новости, не читать "Уолл-стрит джорнал" (Wall Street Journal), не обсуждать ничего с другими биржевиками - словом, один на один с биржей. Другие же советовали делиться своими мыслями с коллегами, впитывая все новое. Каждый из советов казался дельным, но противоречил другому, не менее дельному совету.

Я продолжал читать книги и играть на бирже, сосредоточив все внимание на развитии системы. Не забросил я и психиатрическую практику. Я и думать не думал, что между этими разными областями есть общее - пока однажды меня не осенило. Идею, перевернувшую мой стиль игры, дала мне психиатрия.

Озарение, повернувшее мой стиль игры

Как и у большинства психиатров, у меня было много пациентов, страдавших алкоголизмом. К тому же я работал консультантом при крупной программе реабилитации наркоманов. И в скором времени я понял, что в группах взаимоподдержки у алкоголиков и наркоманов больше шансов вернуться к нормальной жизни, нежели в психиатрических заведениях с традиционным укладом.

Психотерапия, лекарства и дорогостоящее лечение в клиниках могут вывести алкоголика из запоя, но редко когда превращают его в трезвенника. У большинства наркоманов вскоре происходит рецидив. Более успешный путь к выздоровлению - участие в Обществе анонимных алкоголиков (АА) или прочих группах взаимоподдержки.

С того момента, как я понял, что члены АА имеют серьезный шанс стать трезвенниками и начать новую жизнь, я сделался большим поклонником этого общества, направляя в него и в его филиалы (типа Общества взрослых детей алкоголиков) своих пациентов, страдающих алкоголизмом. Теперь, принимаясь за лечение алкоголика, я настоятельно прошу его вступить в АА, убеждая, что в противном случае наши усилия будут пустой тратой времени и денег.

Как-то вечером, много лет назад, отправившись на дружескую встречу на нашей кафедре психиатрии, я зашел по пути в офис к приятельнице по кафедре. До начала встречи было еще два часа, и приятельница (а она излечилась от алкоголизма) спросила: "Ну, ты бы куда хотел - в кино или на собрание в Общество?" Многих я направил в АА, но сам ни разу там не был, потому что не злоупотреблял спиртным. И я решил, пользуясь случаем, посетить АА: надо же посмотреть, как именно там все происходит.

Собрание проводилось в местном отделении Христианского союза молодых людей. В простенькой комнате на складных стульчиках разместилось с десяток мужчин и несколько женщин. Собрание длилось час. Услышанное поразило меня: эти люди как будто обсуждали мою биржевую игру!

Конечно, они говорили о спиртном, но стоило мне мысленно заменить слово "спиртное" на слово "проигрыш", как большая часть сказанного как будто относилась ко мне! В тот период мой биржевой капитал продолжал скакать. С собрания я уходил, зная, как бороться с проигрышами: как и АА борются с алкоголизмом.

9. УРОКИ БИРЖЕВОЙ ИГРЫ, ВЫНЕСЕННЫЕ ИЗ АА

Почти всякий пьющий в состоянии воздержаться от спиртного в течение нескольких дней. Но затем тяга к спиртному снова берет верх, и он опять тянется к бутылке. Он не в силах перебороть себя, потому что по своему восприятию и мышлению остался тем же алкоголиком. Трезвость начинается и заканчивается в умонастроении человека.

У АА есть методика изменения умонастроения людей в отношении спиртного. Члены АА делают это с помощью двенадцатишаговой программы. Эти 12 шагов (12 steps), описанные в книге "Двенадцать шагов и двенадцать традиций" (Twelve Steps and Twelve Traditions), представляют собой 12 ступеней развития личности. Алкоголики-реабилитанты ходят на собрания, обмениваясь там опытом с другими реабилитантами, чем помогают друг другу укрепиться в трезвости. Любой из членов АА может найти опору: другого члена, к которому он может обратиться за поддержкой, чтобы перебороть появившуюся тягу к спиртному.

Общество АА было образовано в 30-е годы. Его учредители - врач и коммивояжер, оба алкоголики. Общаясь во время встреч, они помогали друг другу удержаться на пути трезвости. У них сложилась такая единственная система, что к ним потянулись и другие. У АА одна цель - помочь своим членам сохранять трезвый образ жизни. Никаких денежных сборов, никаких политических деклараций, никаких агиткампаний. АА разрастается лишь благодаря молве, и славу оно обрело только благодаря своей единственности.

Двенадцатишаговая программа АА столь единственна, что теперь ее используют и для решения других проблем. Существуют, например, работающие по двенадцатишаговой методике группы для детей алкоголиков, курильщиков, азартных игроков и т. д. Я убедился, что, перенеся основные принципы АА на свою игру, биржевики смогут избежать тяжелых потерь.

"Ничего подобного!"

Большинство людей не откажутся от коктейля, бокала вина или кружки пива. Но, почувствовав, что уже хватит, нормальный человек воздерживается от следующей рюмки. Алкоголик же, пригубив спиртное, ощущает тягу выпить еще и еще - т. е. напиться.

Пьющий твердит, что ему надо бросить пить, но никак не хочет признаться, что не в состоянии совладать с тягой к спиртному. Большинство алкоголиков не считают себя таковыми.

Попробуйте сказать кому-нибудь из ваших пьющих родственников, знакомых или сослуживцев,

что они не могут совладать с собой и губят свою жизнь пьянством - и вы получите мощный отпор из "Ничего подобного!".

"Начальник уволил меня, потому что я перепоручил работу другому, а сам опоздал. Жена, забрав детей, ушла от меня, потому что она вообще безмозглая. Домовладелец пытается меня выжить, потому что я задолжал за квартиру. Ладно, вот стану меньше пить, и все будет нормально". Это - обычные речи алкоголика.

Он потерял семью, работу, вот-вот потеряет крышу над головой. Он уже не хозяин себе - но твердит при этом, что бросит пить. Вот что значит "Ничего подобного!".

Алкоголики упорно "не замечают" своих проблем, меж тем как их жизнь идет под откос. И пока такой алкоголик уверен, что способен совладать с собой, он катится вниз. Найди он другую работу, другую жену и другого домовладельца - вес равно от этого ничего не изменится.

Алкоголики не признают, что хозяин их жизни - алкоголь. Говоря, что своею волей они снижают потребление, они грезят о власти над неподвластным. Они напоминают водителя на горной дороге, потерявшего управление машиной. И когда та летит под откос, предостерегаться уже поздно. Алкоголик теряет управление своей жизнью, когда не признает себя таковым.

Между алкоголиком и проигрывающим биржевиком есть явное сходство. Биржевик без конца меняет тактику игры, как алкоголик, который пытается решить проблему, перейдя с крепких спиртных напитков на вино или пиво. Неудачник не признает, что потерял контроль над ходом своей биржевой жизни.

На дно

Пьющий может встать на путь выздоровления, лишь признав себя алкоголиком. Он должен понять, что находится во власти алкоголя, а не наоборот. Многие пьющие не в силах признать эту горькую правду. Они способны взглянуть ей в лицо, лишь скатившись на дно пропасти. Одни попадают туда вместе с развитием побочной, опасной болезни - например, цирроза печени. Другие - с потерей работы или семьи. Алкоголику нужно дойти, как говорится, до ручки, опуститься донельзя, попасть в такие отбросы общества, чтобы самому стало тошно - только тогда стена его "Ничего подобного!" будет разрушена.

Падать на дно невыносимо больно. Этот удар заставляет алкоголика почувствовать всю глубину падения. Этот удар пробивает стену его "Ничего подобного!". Ему открывается простой и ясный выбор: либо начать новую жизнь, либо готовиться к смерти. Только тогда алкоголик готов встать на путь выздоровления.

Биржевик воодушевляется от выигрыша, чувствует себя всемогущим. Уверовав в свою непогрешимость, он действует опрометчиво и теряет выигранное. Большинство биржевиков не выносят мучительных тяжелых потерь. Скатившись на дно пропасти, они обречены вылететь с биржи. Лишь немногие понимают, что проиграли не потому, что неверно играли, а потому, что неверно думали. Такие люди могут изменить себя и выйти в преуспевающие биржевики.

Первый шаг

Желающий выздороветь алкоголик должен пройти двенадцать этапов - двенадцать шагов на пути развития своей личности. Ему предстоит изменить свой образ мышления и восприятия, отношение к себе и окружающим. Самый трудный шаг - первый.

Первым делом алкоголик должен признать свое бессилие перед алкоголем. Он должен признать, что больше не хозяин своей жизни, что алкоголь сильнее его. Большинство алкоголиков не в состоянии сделать этот шаг; выбыв из АА, они возвращаются к запоям.

Если алкоголь сильнее вас, то вам - до конца жизни - противопоказан даже глоток спиртного. Придется навсегда отказаться от выпивки. Большинство пьющих не желают лишиться этого удовольствия. Они скорее погубят свою жизнь, нежели сделают этот первый шаг. Подтолкнуть к нему может лишь удар о дно пропасти.

"Начни с однодневки"

В Америке на бамперах автомобилей иногда видны наклейки "Начни с однодневки" или "Тише едешь - дальше будешь". Это - девизы АА: скорее всего, водители этих машин - алкоголики-реабилитанты.

Отказаться от алкоголя разом и напрочь кажется делом нереальным. Поэтому АА предлагает своим членам начать с однодневной трезвенной жизни.

Цель каждого члена АА - выдержать день без алкоголя и заснуть трезвым. Мало-помалу дни складываются в недели, недели - в месяцы, месяцы - в годы. Собрания в АА и другие занятия помогают алкоголику-реабилитанту поддерживать трезвый образ жизни, начатый с однодневки. На этих собраниях алкоголики-реабилитанты получают - и оказывают другим - ценную поддержку и дружескую помощь. Алкоголики собираются во всякое время и по всему миру. Биржевики могут немало почерпнуть из этих собраний.

Собрание в АА

Лучшее, что может сделать биржевик, особенно попавший в полосу проигрышней, - это отправиться на собрание в АА. Нужно просто позвонить в местное Общество и спросить о времени ближайшего собрания начинающих или открытого собрания.

Собрание длится около часа. Выступать на нем необязательно, так же как и называть себя: можно вообще пристроиться где-нибудь в углу комнаты и просто наблюдать за происходящим. Каждое собрание начинается с рассказа старого члена о том, как он (или она) боролись с алкоголизмом. Затем делятся опытом другие. Ваша задача - слушать внимательно, мысленно заменяя всякий раз слово "алкоголь" на "проигрыш". И вам, уверяю, покажется, будто собравшиеся обсуждают вашу биржевую игру!

10. АНОНИМНЫЕ ПРОИГРАВШИЕ

Выпивающий за компанию пропускает стаканчик-другой по случаю; алкоголик же мучительно жаждет спиртного. Он не признает, что алкоголь подавляет и губит его, - пока не доведет себя до крайности. Такой крайностью могут быть опасная болезнь, безработица, потеря семьи или иная драма, заставляющая невыносимо страдать. Это называется у АА "скатиться на дно пропасти". Удар от падения пробивает стену "Ничего подобного!", за которой укрывался алкоголик, и тогда перед ним встает простой и ясный выбор: остаться на дне или же выкарабкаться наверх - к свету. Первый шаг на этом пути - признать свое бессилие перед алкоголем. Алкоголику-реабилитанту нельзя и притрагиваться к спиртному.

Проигрыш для неудачника - то же, что алкоголь для алкоголика. Маленький проигрыш сродни одной выпивке.

Крупный проигрыш - это гулянка. Череда проигрышней - это запой. Проигравший мечется от одного рынка к другому, от одного гуру к другому, от системы к системе. Капитал его иссякает, но он все пытается воскресить приятный вкус победы.

Проигрывающие биржевики и думают, и действуют, как алкоголики - только, в отличие от них, сохраняют членораздельную речь. Между теми и другими столько общего, что по действиям алкоголика нетрудно предугадать поступки неудачника.

Алкоголизм - недуг излечимый. Биржевые неудачи - тоже. Неудачники смогут изменить себя, прибегнув к принципам Общества анонимных алкоголиков.

Тяга к сделкам

Преуспевающие биржевики реагируют на потери, как выпивающие за компанию реагируют на алкоголь: попробовали - и хватит. Череда потерь для них - сигнал тревоги: пора приостановить игру и поразмыслить над своими методами. Неудачники не в силах сдержать себя: они продолжают игру, ибо пристрастились к ее волнующим кровь моментам и вес еще надеются на крупный выигрыш.

Неудачник входит в азарт наподобие алкоголика: он начинает с рюмочки за компанию, а кончает пьяным в стельку. Они переходят границу между деловым риском (businessman's risk) и азартной игрой. Кстати, многие неудачники и не подозревают о существовании такой границы.

Неудачники тянутся к игре, как алкоголики к спиртному. Они вступают в сделки под влиянием минутного порыва, впадают в игровой запой и пытаются отыграться.

Неудачники истощают свой биржевой капитал. Большинство разоряется; однако некоторые, потеряв собственные деньги, пытаются управлять чужими; а кое-кто идет в советники - так алкоголик, пропив все, устраивается мыть рюмки в баре.

Большинство неудачников обманывают себя и других, изображая благополучие в игре. Они вес беспорядочнее обращаются с капиталом, небрежно ведут записи, выкидывают брокерские квитанции. Неудачник сродни алкоголику, не желающему знать, сколько рюмок он осушил.

В западне

Биржевой неудачник теряет деньги и не знает почему. Зная причину, он бы изменил тактику и получил прибыль.

Он же ведет игру вслепую. Пытаясь ее подправить, он уподобляется алкоголику, который пытается хоть немного контролировать свои попойки.

Неудачники стараются выбраться из западни. Они меняют системы игры, покупают новые компьютерные программы, находят новых гуру. Они как будто ждут Деда Мороза - спасительное чудо. Этот плод их воображения немало способствует процветанию советников - на них всегда есть спрос.

Когда потери растут, а капитал иссякает, неудачник уподобляется алкоголику, которому грозит выселение или увольнение. Все более отчаявшись, он переходит с простых фьючерсных сделок на двойные (spreads), покупает опционы, удваивает проигрышные позиции, меняет тактику на

обратную, переходя, например, с купли на продажу, и т. д. Толку от этих маневров неудачника не больше, чем от попыток перехода алкоголика с водки на крепленые вина.

Проигрывающий биржевик теряет деньги, ибо все его старания - это попытка управлять неуправляемым. Алкоголики умирают преждевременно, а биржевики - в большинстве - безвозвратно вылетают из биржевой игры. Ни новейшие системы, ни последние биржевые сведения, ни хитро-мудрые программы не помогут, если биржевик не научится владеть собой.

Покончить с потерями и выздороветь можно, лишь переменив свой образ мышления.

Биржевики-неудачники пристрастились к потерям, как к выпивке. Потери дают острые азартные ощущения, хотя выиграть было бы, конечно, тоже приятно. На безоглядный проигрыши идут лишь единицы - как и среди алкоголиков лишь единицы сознательно стремятся напиться до валания в канаве. Но удовольствие от самой игры настолько велико, что люди, и теряя, продолжают играть.

Неудачник вес старается выиграть, меж тем как его капитал вес убывает. Убеждать его в неминуемом проигрыше - все равно, что отнимать бутылку у пьяницы. Лишь после удара о дно пропасти неудачник сможет встать на путь выздоровления.

На дне

Скатиться на дно пропасти больно и унизительно. Дно - это когда теряешь деньги, которые нельзя терять. Дно - это когда спускаешь сбережения. Дно - это когда просишь взаймы у друзей, перед которыми еще недавно похвалялся своей ловкой игрой. Дно - это когда биржа поднимает вокруг тебя шум, свист и будто кричит: "Дурень! Дурень!"

Одни оказываются на дне, поиграв всего неделю-другую. Другие выкладывают новые суммы, силясь оттянуть час расплаты. На неудачника в зеркале больно смотреть.

Человек всю жизнь возводит пирамиду самооценки. У большинства она высокая. Для удачливого умницы больно оказаться на дне пропасти. Первое возможное побуждение - спрятаться от всех. Знайте: не вы один такой. Там до вас перебывал чуть ли не каждый биржевик.

Большинство биржевиков не могут пережить тяжелой потери. Поверженные стыдливо и безоглядно покидают биржевую арену. По брокерской статистике, 90 из 100 нынешних игроков, скорее всего, через год оставят биржу. Скатившись на дно, они отступят, не сумев оправиться от удара. Они постараются забыть биржевую игру как кошмарный сон.

Но некоторые примутся зализывать раны и ждать, когда боль утихнет. А затем они вернутся к игре, мало чему научившись. Они уподобятся пуганой вороне, и от страха будут играть еще хуже.

Лишь единицы встанут на путь развития и переделки себя. Для этих исключительных людей полученный удар разорвет порочный круг победных взлетов с последующими падениями и сокрушительными потерями всего.

Строить новую биржевую жизнь вы сможете, лишь признав, что причина проигрышей в вас самом. Только тогда вы сможете развить в себе присущий победителю самоконтроль.

Первый шаг

Алкоголик должен признать, что он не властен над потреблением спиртного. Биржевик должен признать, что он не властен над своими потерями. Ему необходимо признать, что корень зла - в его психологии и что он сам губит свой счет. Первый шаг члена АА к выздоровлению - это слова:

"Я - алкоголик. Я бессилен перед спиртным". Для биржевика первый шаг - это сказать: "Я - неудачник. Я бессилен перед потерями".

Биржевик может перестать терять деньги с помощью принципов Обществ АА. Алкоголики-реабилитанты встают на путь трезвенности, начав с однодневки. Точно так же и вам нужно встать на путь игры без потерь, начав с однодневки.

Невозможно, скажете вы. В самом деле: допустим, вы покупаете, а курс на рынке тут же падает. Или играете на понижение при низких ценах, а рынок сразу поднимается. На некоторых сделках прогорают даже асы.

Да, это так, но - надо отличать деловой риск от пустых потерь. Биржевик должен идти на деловой риск, но ни в коем случае не превышать его величину - это была бы пустая потеря.

Коммерсант рискует всякий раз, приобретая у оптовиков новый товар. Если товар не раскупят, он окажется в убытке. Расчетливый бизнесмен рискует, но так, чтобы не вылететь из игры, даже допустив несколько ошибок. Взять у оптовика два ящика товара - риск деловой и, возможно, разумный; но закупить вагон товара - это уже шальная затея.

Для биржевика деловая сфера - биржевая игра. И он должен определить допустимую степень своего делового риска - т.е. максимальную сумму, которой можно рискнуть при каждой сделке.

Но стандартной суммы в долларах нет, как нет стандартной деловой операции. Допустимый деловой риск зависит прежде всего от величины вашего биржевого счета. Кроме того, он обусловлен методом игры и терпимостью к потерям.

Постигнув суть делового риска, вы станете по-иному распоряжаться деньгами (см. главу 10 "Контроль над риском"). У расчетливого биржевика степень риска при любой сделке не превышает 2% от имеющегося на счете капитала. Допустим, на вашем счете 30000\$; значит, при каждой сделке можно рискнуть не более чем на 600\$, а если на счете 10000\$, то предел - 200\$. Если счет совсем мал, то лучше ограничиться игрой на менее дорогостоящих рынках или миниконтрактами. Если вы видите потенциально выгодную сделку, но придется превысить 2%-ный барьер, то надо ее пропустить. Биржевик должен избегать сделок, где его риск превышает 2% капитала, как алкоголик-реабилитант избегает баров.

Если за чрезмерные комиссионные вы вините брокера, а за проскальзывание - биржевика на площадке, то потеряли бразды правления своей биржевой жизнью. Постарайтесь - приняв ответственность за себя - уменьшить и то, и другое. Если сумма вашего допустимого делового риска будет превышена хоть на доллар, включая комиссионные и проскальзывание, считайте себя проигравшим.

Кстати, в порядке ли ваши биржевые записи? Небрежность здесь - верный признак игрока азартного типа и неудачника. У хорошего бизнесмена эта документация всегда в порядке. В биржевых записях должны быть следующие сведения: дата и стоимость каждого открытия и закрытия сделки, проскальзывание, комиссионные, приостановки и их изменения, причины вступления, целевая цена, максимальная бумажная прибыль (paper profit), максимальная бумажная потеря (paper loss) и прочие необходимые данные. Если вы справляетесь с игрой в пределах делового риска, все в порядке. Тогда не нужно торговаться, не нужно ждать нового курса и лелеять надежду на перемены. Потерять на доллар больше предусмотренного делового риска - все равно что закутить, напиться до одури и очнуться в канаве, мучаясь от головной боли. Такого исхода ни за какие деньги не захочется.

Собрание для одного

Придя на собрание АА, вы встретите там людей, которые уже несколько лет не притрагивались к спиртному. "Привет! Меня зовут так-то. Я - алкоголик", - заявляют они, поднявшись для выступления. Почему же и после многолетней трезвости они называют себя алкоголиками? Да потому что возомни они, что победили алкоголь, возврата к пьянству не миновать. Перестав считать себя алкоголиком, человек позволяет себе выпить сначала рюмку, потом другую, а в конце концов он опять проснется в канаве. Желающий оставаться трезвенником должен запомнить раз и навсегда: он - алкоголик.

Биржевикам было бы полезно организовать общество взаимоподдержки - я бы назвал его "Общество анонимных проигравших" (Losers Anonymous). Почему не "Общество анонимных биржевиков"? Да потому что неприглядное название помогает сосредоточиться на саморазрушительных тенденциях. Ведь "Анонимные алкоголики" не называют себя "Анонимными участниками застолья". Если вы числитесь проигравшим, то будете усердно думать, как выиграть и избежать потерь.

Некоторые биржевики не одобряют этого "негативного", по их мнению, образа мышления "Анонимных проигравших". Одна женщина из Техаса, крупно преуспевающая на бирже, поделилась со мной своим методом. Будучи очень набожной, она старается не огорчать Всевышнего - т.е. избегать потерь, ибо Он бы им не обрадовался. Поэтому она пресекает их в корне. Наши подходы кажутся очень разными - но у них есть общий знаменатель. Мы стремимся пресечь потери с помощью жестких внебиржевых принципов.

Играть в рамках ограниченного делового риска - то же, что жить по сухому закону. Биржевик должен признать себя неудачником, точь-в-точь как пьющий должен признать себя алкоголиком. Только тогда ему открыт путь к выздоровлению.

Поэтому-то я начинаю свое биржевое утро с того, что, устроившись перед экраном с котировкой, говорю: "С добрым утром! Это я, Алекс. Я - проигравший. Я способен ввести себя в большой убыток и потерять деньги". Это - мое собрание АА для одного: так я держу на прицеле принцип игры. И даже если сегодня я заработаю на бирже тысячи долларов, все равно назавтра скажу, усевшись перед монитором: "С добрым утром! Это я, Алекс. Я - проигравший..."

Один мой приятель как-то пошутил: "А я, устроившись утром перед котировочным экраном, говорю: "Это я, Джон. Я сейчас тебе горло перегрызу!" Такое настроение - источник напряженности. Настроение "Анонимных проигравших" - источник умиротворения.

Умиротворенный, уравновешенный биржевик хладнокровнее подыскивает самые выгодные и надежные сделки. Взбудораженный биржевик напоминает водителя, судорожно вцепившегося в баранку. Представьте себе, что трезвый и пьяный решили посоревноваться. Конечно, и пьяному

случается выиграть - но это везение. Ставку нужно делать на трезвого. Этим трезвым вы и должны быть в биржевой игре.

11. ПОБЕДИТЕЛИ И ПРОИГРАВШИЕ

Люди приходят на биржу из разных слоев общества, принося с собой свой образ мышления, плоды воспитания и прошлого опыта. Они проигрывают, действуя на бирже, как в повседневной жизни.

Успех или поражение в биржевой игре зависят от ваших мыслей и чувств; от того, как вы относитесь к прибыли и риску; от вашего страха и жажды наживы; от вашей способности обуздвать свой игровой азарт и стремление к острым ощущениям.

А более всего успех или неудача зависят от умения играть головой, а не разыгрывать драму чувств. Биржевику, ликующему от радости при выигрыше и впадающему в депрессию при проигрыше, не сколотить капитала: ведь им повелевают эмоции. Если вы позовите бирже повергнуть вас в восторг или отчаяние-прощайтесь с деньгами.

Чтобы победить в биржевой игре, нужно знать свою натуру, действовать хладнокровно и отвечать за свои действия. Травмированные потерями люди в страхе бросаются на поиски чудодейственных методов. При этом они не замечают тех важных уроков, которые могли бы извлечь из своей профессиональной или деловой среды.

Сродни океану

Биржа сродни океану, где приливы и отливы накатывают и откатываются независимо от ваших желаний. Вы радуетесь, купив акцию, курс которой вдруг взлетает. Вы холдеете от страха, когда играете на понижение, а на бирже начинается повышение, и ваш капитал тает с каждым ее скачком. Но ваши переживания для биржи не существуют: они живут только в вас.

Биржа не ведает о вашем существовании. Влиять на нее - не в вашей власти. В вашей власти лишь собственные действия.

Океану нет дела до вашего благосостояния. Однако портить вам жизнь он тоже не собирается. Когда солнечным днем ласковый ветерок несет ваш парусник в желанную сторону, вам радостно. Когда в штормовой день океанская стихия несет ваше суденышко прямо на рифы, вам панически страшно. Чувства, вызванные океаном, живут только в вашей душе. Но, дав им волю, вы рискуете погубить себя, ибо они начнут управлять вашим поведением, потеснив рассудок. Моряк не может повелевать океаном, но он может повелевать собой. Он изучает морские течения и перемены погоды. Он обучается умелому кораблевождению и накапливает опыт. Он знает, когда можно выходить в море, а когда лучше остаться в гавани. Хороший моряк опирается на свои знания и ум.

Оксан может быть полезным; это и рыболовный промысел, и водный путь в дальние края. Оксан может быть и опасным: это гибельное место, могила. Чем разумнее с ним обращаться, тем вероятнее достижение цели. Всяческие переживания отвлекают вас от происходящего в океане. Биржевик должен изучать биржевые перемены, как моряк - океанские течения, приливы и отливы. Биржу своему контролю не подчинить, но самого себя - вполне возможно.

Науке владеть собой в биржевой игре надо обучаться на небольших сделках.

Новичок, совершив ряд выгодных сделок, нередко воображает, будто может хоть по воде ходить. Он пускается на бесшабашный риск и проигрывает. Однако у дилетанта, проигравшего несколько раз кряду, совсем опускаются руки: он даже не в силах отдать приказ брокеру, хотя по его системе практически все может говорить в пользу купли либо продажи. Если, играя, вы предаетесь восторгам или страхам, то своими знаниями и умом вам в полной мере не воспользоваться. Витая в облаках от радости, вы проигрываете на неразумных сделках. Застыв от страха, вы пропустите выгодные сделки. Профессиональный биржевик играет головой и проявляет выдержку. Восторги и отчаяние во время игры - удел дилетантов. Переживания - непозволительная на бирже роскошь.

Эмоциональное принятие решений

Большинство людей жаждут зрелищ и острых ощущений. Те, кто развлекает нас - певцы, артисты, спортсмены-профессионалы, - зарабатывают больше, чем представители просто полезных профессий: врачи, летчики или преподаватели. Людям нравится пощекотать себе нервишки: они покупают лотерейные билеты, летят в Лас-Вегас или, притормозив у места автокатастрофы, глазеют на зрелище.

Биржевая игра - захватывающее занятие: оно может превратиться в непреодолимую страсть. Неудачники теряют капитал, но приобретают массу ощущений.

Биржа - один из самых больших аттракционов в мире. Это спортивное состязание, где можно быть и зрителем, и участником. Представьте себе, что вы попали на матч команд высшей лиги и

за сотню-другую долларов можете, покинув свое место на трибуне, выбежать на поле и присоединиться к игрокам. А уж если забьете гол, то вам заплатят по ставке профессионала. Пожалуй, в первый раз вы вступите в игру после долгого выжидания удачного момента. Да и во второй тоже. Эта осторожность новичков и породила пресловутую присказку о так называемом "счастливом дебюте". Но, забив несколько голов и получив хорошие деньги, дилетант начинает думать, будто он посильнее профессионалов. Алчные дилетанты начинают выбегать на поле, не выжидая подходящего момента, и даже тогда, когда игра не сулит удачи. А когда их капитал иссякнет после короткой череды неудач, они даже не понимают, что произошло.

Решения, принятые под влиянием минуты, - верная гибель на бирже. Типичная модель биржевой игры на эмоциях - скачки. Сходите на ипподром и посмотрите на игроков, а не на лошадей. В азарте они стучат ногами, вскакивают, гикают на лошадей и на жокеев. Трибуны выплескивают эмоции. Выигравшие обнимаются, проигравшие - в ярости. Радость, торс и отчаянная надежда болельщика - вот букет биржевых эмоций. Хладнокровный ипподромный игрок не суетится, не вопит и не ставит большую сумму на первый попавшийся заезд.

Владельцы казино любят пьяных завсегдатаев. Они угождают им за свой счет, потому что пьяные хуже владеют собой, больше и азартнее играют. Расчетливых картежников из казино стараются выдворить. На Уолл-стрит бесплатной выпивкой не потчуют - зато не выдворяют за умение играть на бирже.

В ответе за свою жизнь

Споткнувшись о пень, обезьяна, разъярившись от боли, бьет деревяшку ногой. Вам смешно. Но смешно ли, когда вы ведете себя, как она? Например, на бирже спад, а вы играете на повышение и начинаете удваивать ставку в проигрышной сделке. Вы действуете под влиянием эмоций, а не рассудка. Чем же биржевик, пытающийся свести счеты с биржей, лучше обезьяны, которая пинает своего деревянного обидчика? Злость, страх, восторг при игре - враги успеха. Нужно анализировать свои ходы, а не выплескивать эмоции.

Разозлившись на биржу, мы начинаем ее бояться, придумываем всякие глупые знамения. Между тем она живет своей жизнью периодических подъемов и спадов наподобие океана с его штормами и затишьями. Вот что пишет в книге "Самоконтроль биржевика" (The Disciplined Trader) Марк Дуглас (Mark Douglas): "Там нет ни начала, ни середины, ни конца - все начинается и кончается, когда решите вы. Редко кому удастся достичь вершин мастерства, с которых можно овладеть этим пространством, где дана полная свобода творчеству, не стесненному ничем извне".

Пытаясь обхитрить или покорить биржу, мы уподобляемся древнеримскому императору, который приказал воинам высечь морс, поглотившее его флот. Большинство из нас даже не подозревает о том, что стремится подчинить себе биржу, говориться с ней, выплеснуть на нее эмоции. Почти всякий считает себя центром мироздания, а остальных вокруг - вместе или поодиночке - либо друзьями, либо врагами. Но биржа совершенно безлика, и эта теория к ней не подходит.

А вот что пишет гарвардский психиатр Лестон Хейвенз (Leston Havens): "Вероятно, людоедство и рабство - древнейшие проявления хищничества среди людей. Хотя эти явления в наши дни пресекаются, их психологическая увековеченность показывает, что человечество достигло больших успехов на пути развития от конкретного и физического к абстрактному и психологическому, преследуя те же цели". Родители запугивают детей, учителя подавляют, подростки постарше лупят. Стоит ли удивляться, что большинство вырастает либо улитками, которые прячутся в свою раковину, либо ловкачами, которые знают, как обезопасить себя, лавируя среди окружения. Независимость в поведении представляется неестественной - но только она приносит успех на бирже.

"Если действия биржи кажутся вам загадочными - значит, загадочны и неуправляемы ваши собственные действия - предупреждает М.Дуглас. - Как же предугадать возможный следующий шаг биржи, когда не ведаешь о собственном?" "Единственное, чем можно управлять, - это самим собой, - пишет автор далее. - Во власти биржевика обогатить либо себя, либо других".

"Биржевики, умеющие планомерно приумножать капитал, ... ведут игру с позиций умственного самоконтроля", - добавляет он.

Каждый биржевик одержим своими бесами, которых надо изгонять по дороге к высотам профессионализма. Я хочу поделиться установками, которые помогли, мне превратиться из необузданного дилетанта в полупрофессионала с большими способностями заблуждаться и, наконец, в профессионального биржевика. Вы можете переделать этот свод правил применительно к себе.

1. Настроитесь на дальнюю биржевую дорогу: т.е. считайте, что "будете биржевиком практически всю свою жизнь.

2. Постоянно учитесь. Читайте и слушайте знатоков, но относитесь ко всему с долей здорового скептицизма. Расспрашивайте знатоков, не принимайте их на веру голословно.
3. Не будьте алчными, не набрасывайтесь на игру - сначала поучитесь. Биржа никуда не денется; месяцы и годы спустя перспективы на ней даже улучшатся.
4. Разработайте метод анализа биржи - например: "В случае А возникает вероятность Б". Биржа - величина многомерная; для проверки намеченных сделок пользуйтесь несколькими методами анализа. Ориентируйтесь при проверке на факты биржевой истории и практические результаты. Биржи все время в движении, и нужны разные приемы: для игры на повышение, для игры на понижение, для игры в переходный период; кроме того, нужен метод определения самих переходов (см. разделы по техническому анализу).
5. Разработайте план контроля над капиталом. Ваша первоочередная задача - не потерять капитал и продержаться много лет; вторая задача - постепенно приумножать его; и третья задача - заработать высокую прибыль. Большинство ставит третью задачу на первое место, не подозревая о существовании первой и второй (см. главу 10 "Контроль над риском").
6. Помните: биржевик - самое слабое звено в любой биржевой системе. Научитесь избегать потерь или придумайте свой метод пресечения шальных сделок - побывайте на собрании Общества анонимных алкоголиков.
7. Победители и проигравшие мыслят, воспринимают происходящее и действуют по-разному. Вам надо заглянуть в себя, отбросить иллюзии и изменить свои привычки, образ мышления и действий. Перемены даются тяжело, но желающий стать профессиональным биржевиком должен потрудиться над изменением своего подхода к жизни и к бирже.

Глава 2

Психология биржевой толпы

12. ЧТО ТАКОЕ "ЦЕНА"?

Уолл-стрит названа в память стены ("улл"), которую первые поселенцы возвели на южной оконечности Манхэттена, чтобы не разбрелся скот. Отголоски этого сельского наследия слышатся в современном биржевом лексиконе. Особенно часто упоминаются названия четырех животных: быки (bulls), медведи (bears), свиньи (pigs) и овцы (sheep). Как говорят биржевики, быки делают деньги; медведи тоже делают деньги; а свиньи идут под нож.

Бык бьет врага рогами снизу вверх. Бык - это покупатель, игрок, который делает ставку на повышение и выигрывает от роста цен.

Медведь бьет врага лапой сверху вниз. Медведь - это продавец, игрок, который делает ставку на понижение и выигрывает, когда цены падают.

Свиньи* - это алчные игроки. Потеряв от жадности всякую осторожность, они и попадают под нож. Одни свиньи покупают или продают непомерно большие для них позиции, прогорая при первом же незначительном движении рынка не в их пользу. Другие прогорают, передержав позиции, т.е. продолжая дожидаться еще большей прибыли, хотя тенденция уже развернулась. Овцы - это робкие игроки, боязливо следующие за тенденциями, слухами и гуром. Время от времени они, нацепив на себя бычьи рога или облачившись в медвежью шкуру, пытаются выступить в роли знатоков. Однако их легко узнать по жалобному блеянию, когда на бирже наступают трудные времена.

Как только двери биржи открываются, быки приступают к купле, медведи - к продаже, тесня и попирая свиней и овец, а колеблющиеся игроки выжидают в сторонке. Биржевые котировочные аппараты по всему миру выдают непрерывный поток последних курсов цен на всех рынках.

Тысячи пар глаз прикованы к одной точке-цене: подходяще для сделки или нет?

* Слово "свинья" (pig), сказанное по отношению к человеку, имеет совершенно разный смысл в английском и русском языках. По-английски "свинья" - это олицетворение жадности и ничего более. "Он спекулирует, как свинья" - значит "он спекулирует с большой жадностью". По-русски это звучало бы совсем иначе.

Споры о цене

Что такое "цена"? Когда я задаю этот вопрос на семинаре, то получаю самые разные ответы.

"Цена - это ощущаемая ценность". "Цена - это столько, сколько в данный момент один человек готов заплатить другому за какой-нибудь товар". "Цена - это столько, сколько заплатил последний из покупателей. Это - цена на данный момент". "Нет, цена - это сколько заплатит следующий".

Если биржевик не может дать точного определения цены - значит, он не понимает, о чем рассуждает. А понять это необходимо! Ведь успех биржевика зависит от того, как он будет работать с ценами. В поисках ответа на, казалось бы, простой вопрос некоторые биржевики входят в раж, и начинается оживленный спор, как в этой записи одного из семинаров:

- Вот вам пример наихудшего случая. Акции компании "Зингер" продавались за 100 долларов. При крахе 1929 года спрос пропал, испарился. А один кричит: "Мне надо продать. Сколько дадите?" Кто-то из биржевых клерков возьми да и ответь: "Доллар". И тот скупил. Скупил весь фонд.
 - Цена - это сколько готов выложить больший дурак.
 - А посмотрите на биржу 1987 года. Помните тот спад на 500 пунктов? После него ценность компаний нисколько не уменьшилась. То есть все дело было в разнице между восприятием ценности и готовностью следующего клиента платить.
 - Это еще не все. Пойдем дальше. То, за что вы платите, ровным счетом ничего не стоит. Это всего-навсего клочок бумаги. Единственная его ценность - размер его дивиденда по сравнению с государственными облигациями на данный момент.
 - Нет, он имеет ценность: это столько, сколько за него дадут. Но если нет желающих купить, тогда он действительно ничего не стоит.
 - Но он принесет доход.
 - А если вы ставите деньги на партию соевых бобов? Вы же можете их съесть!
 - Ну, а если акция без дохода?
 - Зато с активами.
 - Денежную ценность имеет компания, выпустившая акции. Она зарабатывает деньги.
 - Хорошо. Допустим, я даю вам акцию компании "Ай-Би-Эм". Но покупателя не нашлось. На что годится тогда эта бумажка? Разве что на растопку.
 - Чтобы у "Ай-Би-Эм" - и не нашлось покупателя?! Такого просто не бывает. Здесь всегда есть и спрос, и предложение.
 - А возьмите компанию "Юнайтед Эйрлайнз": в один день ее курс - 300 долларов, а буквально на следующий - уже 150.
 - И ведь никаких изменений на авиалиниях не произошло; прибыль та же, активы те же. В чем же разница?
 - Курс акций почти не имеет отношения к компании, которая ее выпустила. И курс акций "Ай-Би-Эм" почти не имеет отношения к самой компании. Связь между курсом акции и самой компанией "Ай-Би-Эм" - как резинка, которая может растянуться на километр. "Ай-Би-Эм" идет себе своим шагом, так что она и цена весьма далеки друг от друга.
 - Цена - это точка пересечения кривых спроса и предложения.
- Настоящий биржевик должен знать, что такое "цена". Нужно знать, что измеряешь - только тогда есть смысл включаться в игру на повышение или понижение акций, опционов и фьючерсов.

Как разрешить спор

Биржевиков можно разделить на три группы: покупатели, продавцы и колеблющиеся наблюдатели. "Цена спроса" (ask price) - это цена, которую запрашивает за свой товар продавец. "Цена предложения" (bid price) - это цена, которую предлагает за этот товар покупатель. Споры между продавцами и покупателями - явление постоянное.

Покупатели хотят заплатить как можно меньше, а продавцы - взять как можно больше. Если представители обеих групп будут каждый стоять на своем, сделка никогда не состоится. Нет сделки - нет и цены: ведь цены продавца и покупателя - лишь их желаемые цены.

У продавца есть выбор: либо дождаться роста цен, либо согласиться на предложенную меньшую цену. У покупателя также есть выбор: либо дождаться снижения цен, либо надбавить свою цену.

Сделка совершается в тот момент, когда обе стороны оценивают рынок одинаково: либо

напористый бык, согласившись на условия продавца, платит за товар больше;

либо боязливый медведь, согласившись на условия покупателя, продаст товар дешевле.

Колеблющиеся биржевики своим присутствием побуждают к действиям и быков, и медведей.

Торгуйся продавец и покупатель без свидетелей, их переговоры могли бы затянуться надолго.

Однако на рынке оба поторапливаются. Ведь вокруг - масса колеблющихся наблюдателей, которые в любой момент могут стать конкурентами.

Покупатель знает, что если будет чересчур долго раздумывать, то другой биржевик, вмешавшись в торги, уведет товар. А продавец знает, что если не сбавит цену, то другой биржевик, вмешавшись в торги, может пойти на эту уступку. Обилие колеблющихся биржевиков побуждает продавцов и покупателей быть посговорчивее друг с другом. Сделка совершается в тот момент, когда два человека - покупатель и продавец - оценивают рынок одинаково.

Соглашение о ценности рынка (Consensus of Value)

Каждая точка цен на вашем котировочном экране отражает соглашение между покупателем и продавцом. Покупатели покупают в расчете на рост цен. Продавцы продают в расчете на их снижение. Покупатели и продавцы торгуются среди массы колеблющихся биржевиков.

Последние могут стать игроками и на повышение, и на понижение, по мере того как время идет, а цены меняются.

Покупая, быки толкают рынок вверх. Продавая, медведи толкают рынок вниз. Колеблющиеся биржевики ускоряют ход событий, подстегивая продавцов и покупателей.

На рынках играют люди со всего мира: лично, через компьютерную связь или через брокеров. Каждый может купить или продать. Любая цена - это сиюминутное соглашение о ценности рынка, достигнутое биржевой толпой и выраженное в факте сделки. Цена - явление психологическое: это сиюминутная точка равновесия между игроками на повышение и понижение. Цены создаются массами биржевиков: покупателей, продавцов и колеблющихся наблюдателей. Графики цен и объемов торгов отражают психологию биржевой толпы.

Поведение биржевой толпы

Фондовые, фьючерсные и опционные биржи привлекают массу игроков - лично или представляемых брокерами. Мелкие сбережения и шальные состояния, деньги знатоков и растяп, банковские и частные капиталы - все стекаются на рынок. Любая из цен представляет собой сиюминутное соглашение о ценности рынка, достигнутое покупателями, продавцами и колеблющимися игроками в момент сделки. За каждым перепадом цен стоит толпа биржевиков. Соглашение о ценности все время меняется. В одних случаях оно устанавливается в мирной обстановке, в других - в буре страстей. В периоды затишья цены меняются понемногу. Когда же рынок охватывает паника или экстаз, цены начинают скакать. Представьте себе аукцион на тонущем корабле: продаётся спасательный круг. Вот так же скачут цены, когда какая-нибудь тенденция всколыхнет огромную массу биржевиков. Опытный биржевик старается выбрать момент затишья для входа в игру и взять прибыль в штурмовой период.

Технический анализ рынка - это изучение психологии биржевой толпы. Каждый день - это сражение быков, зарабатывающих на росте цен, и медведей, выигрывающих от их снижения. Цель технического анализа - определить соотношение сил между быками и медведями, чтобы сделать ставку на более сильную группу. Если вы определите, что существенное превосходство на стороне БЫКОВ, нужно покупать, а если сильнее медведи - продавать и играть на понижение. В случае приблизительного равновесия сил_расчетливый биржевик держится в стороне. Пусть дерутся желающие: он же вступит в игру, лишь удостоверившись в наметившемся перевесе одной из сторон.

Цены, объем торгов и открытые сделки (open interest) отражают поведение толпы. То же самое касается и индикаторов, основанных на них. Технический анализ сродни опросам общественного мнения. Это сочетание науки и искусства. Научная часть заключается в использовании статистических методов и компьютеров; творческая часть - толкование полученных данных.

13. ЧТО ТАКОЕ "БИРЖА"?

Что же отражают биржевые цены, цифры и графики? Вы просматриваете сводку цен в газете, следите за котировками на экране, строите график какого-либо индикатора. Вы хотите проанализировать рынок и вступить в игру. Но что такое "биржа"?

Дилетанты относятся к бирже как к зрелицу вроде футбольного матча, на котором они могут заработать не хуже профессионалов. Биржевики из научно-технических кругов склонны рассматривать биржу как физическое явление. Они применяют к ней принципы электроники, фильтрования сигналов, снижения шумов и т.д. А вот профессиональные биржевики точно знают, что такое "биржа": это столпотворение.

Каждый биржевик старается обыграть остальных, прозорливее оценив перемены на рынке. Биржевики живут в разных странах, но их объединяет современная телекоммуникационная есть, посредством которой каждый старается обогатиться за счет другого. Биржа - это столпотворение. Каждый в этой толпе стремится обыграть остальных, превзойдя умом, хитростью или скоростью. Биржа - беспощадный мир, потому что там один - против всех, а все - против одного.

Более того, за вход и выход из этого беспощадного мира надо платить. Чтобы заработать хоть гроши, надо преодолеть два высоких барьера - комиссионные и проскальзывание. Первый появляется, как только отдан приказ брокеру: игра еще не началась, а вы уже платите. Стоит вашему приказу поступить на рынок, как на ваши деньги посягают маклеры с их проскальзыванием. А если вы решили выйти из сделки, они снова тут как тут - за новыми комиссионными. В биржевой схватке вы сражаетесь против всех игроков, одновременно отбиваясь от биржевых акул с их комиссионными и проскальзыванием.

Толпа мирового масштаба

В былые времена биржи были маленькими, и многие биржевики знали друг друга в лицо. Нью-Йоркская фондовая биржа, например, была организована в 1792 году двумя десятками брокеров. В солнечную погоду они обычно вели игру под тополем, а в дождливую - в таверне "Френсиз", работающей и по сей день. Учредив Нью-Йоркскую биржу, брокеры первым делом установили комиссионные для публики, процент которых не был снижен в последующие 180 лет.

Сейчас лицом к лицу встречаются лишь биржевые маклеры. Большинство же нечленов связаны с биржей через электронную связь. На экранах своих терминалов они видят те же котировки, читают в финансовых изданиях те же статьи, получают от брокеров те же данные. В результате игроки, находясь даже за тысячи километров друг от друга, сливаются в биржевую толпу. Благодаря современной системе телекоммуникаций мир становится все теснее, а биржи все разрастаются. Эйфория Лондона перебрасывается в Нью-Йорк, а подавленность Токио передается Франкфурту.

Анализ биржи - это анализ поведения толпы. А она ведет себя одинаково, независимо от места жительства и принадлежности ее членов к той или иной культуре. Специалисты по социальной психологии выявили ряд закономерностей, определяющих поведение толпы. Биржевику необходимо знать, как биржевая толпа влияет на его умонастроение.

Не единицы, а группы

Большинство людей ощущают сильную потребность "делать как все". Этот примитивный позыв присоединиться к толпе затуманивает ум, когда нужно принимать решение о сделке. Биржевик думает исключительно сам за себя. Он должен быть достаточно силен для самостоятельного анализа рынка и выполнения своих игровых решений.

Никакой силач не выдержит, если на нем повиснет с десяток человек: колени у него подогнутся. Толпа глупа, но она сильнее вас. Ей по силам создавать биржевые тенденции. Ни в коем случае не играйте против них.. Если наметилась тенденция к повышению, следует либо покупать, либо стоять в стороне. Ни в коем случае не играйте на понижение, исходя из того, что "цены слишком высоки" - т.е. не спорьте с толпой. Идти вместе с толпой не обязательно - но идти против толпы чрезвычайно рискованно.

Нужно считаться с силой толпы - но не нужно ее бояться. Толпа сильна, но примитивна, она действует бесхитростно и шаблонно. Живя своим умом, биржевик получает возможность обыграть толпу.

Источник денег

Стараясь сделать деньги на бирже, думаете ли вы о том, откуда возьмется предвкушаемая вами прибыль? Откуда берутся деньги на бирже? Ведь не от возросшего дохода какой-нибудь компании, и не от снижения процентной ставки, и не от богатого урожая соевых бобов. Деньги появляются на бирже по одной-единственной причине: их приносят биржевики. Деньги, на которые вы рассчитываете, принадлежат другим - "людям, которые вовсе не собираются делиться с вами.

Биржевая игра - это попытка взаимного ограбления. Это занятие не из легких. Путь к успеху осложнен еще и тем, что брокеры и маклеры берут дань как с проигравших, так и с победителей. Биржевая игра - как средневековое побоище. Взяв меч, рыцарь отправлялся на поле боя, дабы поразить противника, а тот отвечал ему "взаимностью". Победителю доставались трофеи: доспехи поверженного, его имущество, а также жена и дети; последних он продавал в рабство. Современные люди не боятся в чистом поле - вместо этого они играют на бирже. Но лишить человека денег - это лишить его средств к существованию. Проигравший может потерять дом, имущество, а заодно и жену, а его дети останутся без образования.

*Один мой приятель-оптимист посмеивался: мол, на биржевом поле браны тьма недоучек: "Процентов девяносто пять брокеров не знают даже азов. Они не понимают, чем занимаются. Мы-то знаем и понимаем, а малограмотные бедняги все равно что жертвуют свои деньги.

Красивая теория, но неверная: на бирже легких денег не бывает.

На бирже есть масса "овечек": они ждут, когда их остригут или пустят под нож. Это легкая добыча - но попробуйте заполучить ее: сперва придется сразиться с опасными конкурентами. Это бойцы-профессионалы: американские солдаты, английские рыцари, немецкие ландскнехты, японские самураи и прочие вояки, - все охотятся за бедными "овечками". Биржевая игра - это сражение с полчищами врагов, где и за вход на поле браны, и за выход - со щитом или на щите - надо к тому же платить дань.

* Чрез два года после выхода американского издания этой книги биржевая компания моего приятеля разорилась, а сам "знаток" после разных мытарств устроился на работу в офис.

Конфиденциальные сведения (Inside Information)

Есть группа лиц, неизменно получающих сведения раньше прочих биржевиков. Управляющие фирмами, акции которых котируются на биржах, снимают прибыль из года в год. Это - по статистике законных сделок, о совершении которых они сообщают в Комитет по акциям и бирже (Securities and Exchange Commission). Однако эти сделки - только верхушка айсберга, а подводная его часть - в незаконной биржевой игре.

Игроки, использующие конфиденциальные сведения, обворовывают остальных. В 80-е годы в результате судебных процессов по делам членов биржи несколько биржевых знаменитостей попали за решетку: среди них - Деннис Левин, Иван Боски и другие. Одно время не проходило и недели без какого-нибудь ареста или предъявления обвинения.

Подсудимые на процессах 80-х годов попались из-за жадности и беспечности, наравившись к тому же на федерального прокурора в Нью-Йорке, у которого были крупные политические амбиции. Верхушку айсберга стесали, но подводная часть плавает и поныне. Не спрашивайте, чьему биржевому кораблю она угрожает: она угрожает вам, вашему биржевому счету.

Пытаться избавить биржу от спекуляции, основанной на конфиденциальной информации, - это как пытаться избавить ферму от крыс. Пестицидами их можно сдерживать, но полностью не уничтожить. Глава одной биржевой фирмы, ныне пенсионер, поделился со мной опытом: хитрый биржевик не использует конфиденциальные сведения сам, а передаст их приятелям, с которыми играет в гольф в каком-нибудь загородном клубе. Выиграв на бирже, они затем посвящают его в дела своих компаний, и все остаются в выигрыше и вне подозрений. Эта система взаимного осведомления безопасна для участников до тех пор, пока их корысть не перерастет в непомерную жадность.

На фьючерсных рынках игра на основании конфиденциальной информации вполне законна. С помощью технического анализа можно выявить операции осведомленных биржевиков по купле и продаже. Графики отражают вес сделки всех игроков, в том числе и осведомленных: они, как и все прочие, оставляют на графиках свои следы. Вы - как технический аналитик - должны проследить их путь до самой кассы.

14. БИРЖЕВАЯ СРЕДА

Люди ведут куплю-продажу с незапамятных времен: торговать с соседями безопаснее, чем совершать на них набеги. По мере развития общества деньги стали средством обмена. Биржи - признак высокого развития общества. Средневековый итальянский путешественник Марко Поло потратил 15 лет на дорогу из Италии в Китай. Сейчас европейский биржевик, решивший купить золото в Гонконге, должен лишь отдать приказ - и через минуту все будет сделано.

После краха коммунизма одним из первых шагов экономического обновления в Восточной Европе было учреждение бирж. Сегодня фондовые, фьючерсные и опционные биржи опоясывают земной шар. В одной лишь Индии насчитывается 14 фондовых бирж. Всего в мире свыше 65 фьючерсных и опционных бирж. Как пишут Барбара Даймонд (Barbara Diamond) и Марк Коллар (Mark Kollar) в книге "Биржевая игра круглые сутки" (24-Hour Trading), на этих биржах котируются почти 400 контрактов буквально на все: на золото и на шерсть, на австралийский индекс акций и на сушеные коконы шелкопряда. Все биржи должны отвечать трем критериям, установленным впервые на горах Эллады и западноевропейских средневековых ярмарках: определенное местонахождение, принципы градации товаров и точные условия заключения контрактов.

Частные биржевики (Individual Traders)

Частные лица обычно приходят к биржевой игре, сделав карьеру в бизнесе или какой-либо профессиональной сфере. Типичный американский биржевик - это пятидесятилетний отец семейства с высшим образованием. Многие имеют свои фирмы и ученые степени. Две наиболее многочисленные профессиональные группы - фермеры и инженеры.

Большинство приходит на биржу отчасти из рациональных, а отчасти из иррациональных побуждений. Рациональная мотивировка - это желание получить побольше прибыли от вложенного капитала. Иррациональные побуждения - это азарт и охота за острыми ощущениями. Биржевики в большинстве своем не подозревают о присутствии таких побуждений.

Овладеть биржевой наукой не просто: это требует времени, сил и денег. Немногие достигают уровня профессионалов, зарабатывающих на жизнь биржевой игрой. Профессионалы чрезвычайно серьезно обдумывают все свои действия. Выход своим иррациональным побуждениям они дают за стенами биржи, в то время как дилетанты дают волю чувствам именно там, на этой опасной арене.

Основная экономическая роль биржевика - содержать своего брокера, чтобы он мог платить за дом, а его дети - учиться в частных школах. Предназначение спекулянта - помогать компаниям сколачивать капитал на биржах акций и брать на себя ценовой риск на фьючерсных рынках, тем

самым позволяя другим сосредоточиться на производственной деятельности. Отдавая приказ брокеру, спекулянт, естественно, совершенно не думает об этих высоких экономических целях.

Биржевики из банков и фирм (Institutional Traders)

Большой процент объема биржевых сделок приходится на долю различных учреждений.

Благодаря своим солидным капиталам они получают целый ряд преимуществ: платят низкие комиссионные, пользуются услугами лучших аналитиков, брокеров и биржевиков. Некоторые могут даже наказать биржевых маклеров, которые непомерно наживаются на проскальзывании. Волна арестов и судебных процессов над чикагскими маклерами, прокатившаяся в 1990-1991 годах, началась с обращения в ФБР "Арчер Дэниелз Мидлэнд" - компании по переработке сырьевых продуктов.

Один мой приятель - он заведует в банке отделом биржевой игры - иногда прибегает к услугам группы бывших сотрудников ЦРУ. Они просматривают прессу по системе, которая позволяет выявить едва наметившиеся в обществе тенденции, а затем посылают ему эти сводки. Из них мой приятель и черпает некоторые из своих биржевых идей. Десятки тысяч, которые его отдел платит каждый год за эти услуги, для его фирмы мелочь по сравнению с ее биржевыми миллионами. Большинству частных биржевиков такие услуги не по карману. Учреждениям более доступна самая ценная аналитическая информация.

Один мой знакомый, работавший на инвестиционный банк, уволился и стал играть на себя. И тут ему пришлось туго. Оказалось, что котировочная система в масштабе реального времени, которую он установил в квартире на Парк-авеню, работала не так оперативно, как громкоговоритель в операционном зале его прежнего места работы. В былые времена ему называли брокеры со всех концов страны - поделиться самой свежей информацией и получить приказ. "Играя на дому и на себя, получаешь устаревшие новости", - сетует он. Некоторые крупные фирмы располагают разведывательными сетями, благодаря которым опережают в своих действиях остальных. Однажды, когда на нефтяных рынках в связи с пожаром на одной из платформ в Северном море начался подъем цен, я позвонил другу, сотруднику нефтяной компании. Биржа бушевала, а он был безмятежен: за полчаса до начала паники он заключил фьючерсные сделки по купле нефти, потому что еще до телеграфных сообщений получил информацию по телексу от своего агента. Своевременная информация бесцenna, но лишь крупная компания может позволить себе роскошь разведывательной сети. Компании, которые покупают и продают сырье и одновременно спекулируют им на фьючерсных рынках, получают два преимущества: они имеют конфиденциальную информацию о спросе и предложении и не стеснены позиционными пределами (position limits) (см. раздел 40) Недавно я наведался к своему знакомому в одной международной нефтяной компании. Пройдя через контрольно-пропускной пункт, где проверяют строже, чем в аэропорту Кеннеди, я направился через анфиладу стеклянных коридоров. Сгрудившись у мониторов, биржевики делали ставки на нефтепродукты. Я поинтересовался у гостеприимного хозяина, что именно они делали: хеджировали (hedging) - т.е. страховались от потерь - или спекулировали. "Да", - ответил он, взглянув мне прямо в глаза. Я повторил вопрос: ответ был таким же. Компании стирают тонкую грань между страхованием и спекулированием, основанную на конфиденциальных сведениях. У служащих биржевых фирм есть психологическое преимущество: они рисуют не своими деньгами. Большинство частников не в силах обуздить себя и отказаться от игры при неблагоприятном ее развитии. Фирмы же строго контролируют действия своих биржевиков. Биржевик действует в двух жестких рамках: это предельная сумма риска на одну сделку и предельная потеря в месяц - преуспевающие биржевики из банков и фирм получают повышение по службе и премиальные. Но и крупная премия может показаться грошовой тому, кто добывает миллионы для фирмы. Многие преуспевающие учрежденческие биржевики поговаривают о том, что собираются перейти в частники.

Но совершают переход лишь единицы. Распрощавшись с компанией и рискуя теперь не ее, а своими деньгами, они попадают во власть эмоций: страха, жажды наживы, буйной радости, паники. Они редко преуспевают, играя на личный биржевой счет. Это - еще одно доказательство того, что и залог успеха, и причина неудачи - в психологии.

Как частному биржевику тягаться с могучими фирмами и выиграть? Во-первых, руководство биржевыми отделами многих компаний оставляет желать лучшего. Во-вторых, у многих учреждений есть ахиллесова пятна: они вынуждены играть на бирже все время, частник же волен выбирать. Почти при любых ценах банки вынуждены действовать на рынках облигаций, а компании по переработке продуктов - на рынке зерна. Частник волен выждать самую выгодную биржевую ситуацию.

Но большинство частников растратывают это преимущество гиперактивной игрой (overtrading). Одиночка, желающий обыграть полчища, должен набраться терпения и искоренить в себе алчность. Помните: ваша цель не количество, а качество игр.

Оружейные мастера

Средневековые рыцари подыскивали самые острые мечи; современные биржевики подыскивают самое лучшее биржевое оружие. Доступность информации, компьютеров и программ уравнивают игровые условия для многих биржевиков. Оборудование с каждым месяцем дешевеет, а программы улучшаются. Даже если биржевик не смыслит в компьютерном деле, он может нанять консультанта и установить хорошую систему (см. раздел 24).

Компьютер позволяет ускорить и углубить анализ, применить его к большему числу рынков. Но он не может принимать игровые решения за вас, т.к. в конечном счете за каждую сделку ответственны вы.

Есть три вида биржевых программ: "ящики с инструментами" (toolboxes), "черные ящики" (black boxes) и "серые ящики" (gray boxes). С помощью "ящиков с инструментами" можно просматривать на экране данные, строить графики и даже проверять свою систему биржевой игры. Опционные биржевики также могут оценивать опционы.

Происходящее внутри "черного ящика" покрыто завесой тайны. Вы загружаете в него данные, а он печатает ответ: когда - покупать, а когда - продавать. Это - чудо: получаешь деньги без умственных усилий. "Черные ящики" обычно продаются с превосходным служебным списком. Что вполне естественно, ибо сама программа была написана, с тем чтобы достичь отличных результатов на старых данных! Рынки все время меняются, "черные ящики" сходят на нет, но новые поколения неудачников неустанно покупают новые "черные ящики".

"Серые ящики" занимают пограничное положение между "ящиками с инструментами" и "черными ящиками". Их обычно продают выдающиеся биржевые личности. Они раскрывают общую логику системы и позволяют подогнать некоторые из их параметров.

Прфессиональные советники (Advisors)

Бюллетени консультантов - это живописные детали биржевой картины. Коль скоро есть свобода печати, выпускать их может кто угодно, закупив марки и расположившись с пишущей машинкой где-нибудь за кухонным столом.

В некоторых бюллетенях встречаются интересные указания на потенциально выгодные игровые ситуации. Есть и полезные с образовательной точки зрения бюллетени. В большинстве своем эти издания создают у читателя иллюзию, что он входит в узкий биржевой круг и посвящен в биржевые события.

Бюллетени - неплохое развлекательное чтение. Подписавшись на них, приобретаешь друга по переписке: посылая свои интересные письма, он не ждет ответных и не требует ничего, кроме чека, когда пора возобновлять подписку.

Оценкой бюллетеней занимаются мелкие бизнесмены, благосостояние которых зависит от благосостояния консультационной индустрии. Иногда эти службы критикуют советников, но основные усилия они направляют на раздачу громогласных похвал.

Много лет назад я издавал бюллетень: работал усердно, результаты не подтасовывал и котировался высоко. Оттуда, изнутри консультационной индустрии, я видел широчайшие возможности подтасовки результатов. Но этот факт индустрия хранит в тайне.

Когда я только начинал выпускать бюллетень, один из наиболее известных советников порекомендовал мне уделять поменьше времени анализу и побольше рекламе. Первое правило в этом деле таково: "Взявшись за прогнозы, делайте их побольше". А если прогноз сбудется, удваивайте тиражи рекламы.

Биржевые соревнования

Биржевые соревнования организуют либо мелкие фирмы, либо частные лица. Соперники платят организаторам за услуги: наблюдение за результатами и оглашение имен победителей. У биржевых соревнований есть два изъяна: один мелкий, а второй - может статься - и криминальный. Рассказ о нем ждет своего часа, а вернее, дотошных журналистов.

Оглашая результаты соревнований, организаторы всегда умалчивают о проигравших, сообщая лишь о победителях. Фортуна хоть раз улыбается каждому: ведь и остановившиеся часы показывают точное время два раза в сутки. Часто вступая в соревнования, в конце концов можно поймать миг удачи и попасть на пьедестал почета - а там привлечь к себе клиентуру с деньгами. Многие советники вступают в биржевые соревнования с мелкой суммой, которую записывают на счет рекламы. Если повезет, они выигрывают и приобретут популярность, что ценно для рекламы; их потери гласности не предаются. Я знаю олухов, не способных заработать на сделке и грош. Это хронические неудачники - но все в свое время вошли в списки победителей крупного соревнования, притом с большими процентными выигрышами. Благодаря своей известности они получили от клиентов деньги, которые тут же проиграли. Если бы

организаторы соревнований оглашали результаты всех участников, включая и проигравших, их делу быстро пришел бы конец.

Более пагубный недостаток биржевых соревнований - финансовый сговор между некоторыми организаторами и участниками. Многие организаторы извлекают выгоду из подтасовки результатов в пользу участника-сообщника: известность "победителя" они используют для получения денег от клиентов.

Владелец одной такой фирмы поведал мне, что собирает деньги для своего "победителя". Может ли судья быть беспристрастным, если связан с одним из участников? Сумма возможного сбора зависела от того, какие результаты покажет на соревнованиях его "звезда". Между тем этот хваленый игрок вскоре просадил все вверенные ему деньги.

Наиболее серьезные злоупотребления наблюдаются при соревнованиях, организуемых брокерскими фирмами. Подобная фирма действует так: установив правила соревнования и набрав участников, она приглашает их совершать сделки через свое посредничество, оценивает и оглашает их результаты, а затем собирает деньги с клиентуры и вверяет их победителям, зарабатывая тем самым комиссионные. Такая фирма может сделать "звезду" без особых хлопот: надо лишь открыть несколько счетов на имя намеченного "победителя". Затем, в конце каждого дня, самые удачные сделки можно записывать на один, показательный счет, а остальные сделки - на прочие счета. В результате получится блистательный "послужной список" (После выхода в свет американского издания этой книги один из знакомых автора, Вильям Галлакер (William Gallachier), описал такое соревнование гораздо подробнее в книге "Победитель получает все" (Winner Takes All)).

15. БИРЖЕВАЯ ТОЛПА И ВЫ

Биржа - это толпа, члены которой ставят деньги либо на повышение, либо на понижение цен. Каждая цена представляет собой соглашение о ценности рынка, достигнутое толпой в момент сделки. Таким образом, биржевики делают ставки на будущий настрой толпы. А он все время колеблется между безразличием, оптимизмом и пессимизмом. Поддавшись влиянию толпы, большинство биржевиков отходят от своего плана игры.

Быки и медведи сражаются, а размер вашего счета растет или падает в зависимости от действий совершенно посторонних людей. Вы не можете управлять биржей. В вашей воле лишь принять решение о собственном вступлении или выходе из игры в тот или иной момент.

Многие биржевики вступают в игру с трепетом и страхом. Влившись в толпу, они попадают во власть эмоций, затуманивающих рассудок. Затянутые в биржевой водоворот эмоции, они отклоняются от намеченного курса игры и несут потери.

Специалисты по толпе

В 1841 году шотландский адвокат Чарльз Макей (Charles Mackay) издал классический труд - "Необычайно массовые заблуждения и безумие толпы". Он описал несколько массовых психозов, в том числе "голландскую тюльпаноманию" в Голландии в 1634 году и "инвестиционный бум южных морей" в Англии в 1720 году.

"Тюльпаномания" началась с игры на повышение на рынках рассады этого растения. Этот биржевой цикл длился долго, и зажиточные голландцы уверовали в непреходящую ценность тюльпана. Многие из них, оставив прежние занятия, перешли на выращивание и продажу этих цветов, а также стали тюльпановыми брокерами. Банки принимали тюльпаны под залог займов, а спекулянты делали деньги. Окончился психоз приступом лихорадочной продажи, которая довела многих до нищеты, а страну - до потрясения. "Люди сходят с ума в толпе, а вновь обретают рассудок медленно и поодиночке", - печально заметил Ч. Макей.

В 1897 году французский философ и политик Гюстав-Лебон (Gustav LeBon) написал одну из лучших книг по психологии толпы - "Толпа" (The Crowd). Нынешний читатель-биржевик увидит в ней свое отражение, как в старом зеркале.

По наблюдениям Г. Лебона, примкнув к толпе, "люди - независимо от их личной сути, схожести или несхожести в образе жизни, независимо от рода занятий, характера и уровня развития - начинают думать, воспринимать мир и действовать совершенно иначе, нежели каждый из них думал бы, воспринимал мир и действовал, будь он наедине с собой. К этому их побуждает иной, коллективный образ мышления, сопутствующий всякому преобразованию отдельных людей в толпу".

Влившись в толпу, человек меняется. Он становится более доверчивым, порывистым в действиях; он ищет вожака и движим не разумом, а эмоциями. Став частью целого, человек отвыкает думать самостоятельно.

Как показали эксперименты, проведенные в 1950-е годы американскими специалистами по социальной психологии, в коллективах люди думают иначе, чем в одиночку. Так, испытуемый без труда определял, какая из начертанных на бумаге линий длиннее, но неправлялся с задачей,

попав в группу, остальные члены которой умышленно отвечали неправильно. Здравомыслящие люди с высшим образованием верили незнакомцам больше, чем собственным глазам!

Члены групп верят другим членам, а особенно вожакам, больше, чем себе. В двухтомном исследовании "Американский солдат" (The American Soldier) Теодор Адорно (Theodore Adorno) в соавторстве с другими социологами установил, что критерий, по которому можно определить, как проявит себя рядовой в боевой обстановке, - это его отношения с сержантом. Тот, кто верит своему командиру, пойдет за ним хоть на смерть - в прямом смысле слова. Биржевик, уверовавший, что идет за тенденцией, не отступится от проигрышной позиции, пока не лишится капитала.

Согласно Зигмунду Фрейду, сплоченность группы зависит от преданности дилеру. Он вызывает отголоски чувств, которые они, будучи детьми, испытывали к отцам: это доверие, благоговение, страх, желание заслужить похвалу и подспудный протест разом. Примкнув к группе, человек воспринимает все касающееся этой группы на детском уровне мышления. У группы без лидера нет сердцевины, и она распадается. Этим, кстати, объясняются покупательная и продажная биржевые лихорадки. Внезапно ощущив, что тенденция, которой они следовали, ушла из-под ног, биржевики панически закрывают позиции.

Члены толпы могут уловить верную тенденцию, но не ее разворот. Примкнув к толпе, человек ведет себя как ребенок, следующий за родителями. Преуспевающие биржевики живут своим умом.

Зачем присоединяться к толпе?

Люди испокон веков объединялись в группы для самосохранения. Охотясь на саблезубого тигра толпой, ее члены получали большой шанс оставаться целыми. При единоборстве с этим зверем жизнь охотника висела на волоске. Единоличники и гибли чаще, и потомства оставляли меньше. У коллективистов шанс выжить был больше, и стремление объединиться стало, судя по всему, врожденным свойством человеческой природы.

Наше общество высоко ценит свободу, но под тонкой оболочкой цивилизованности современный человек несет в себе много первобытных побуждений. Он хочет объединиться с остальными для самосохранения и действовать под руководством сильного вожака. Чем неустойчивее положение, тем крепче желание примкнуть к остальным и следовать за вожаком. По дебрям Уолл-стрит не бродят саблезубые тигры, однако там есть страх финансовой гибели. И глаза у этого страха весьма велики: ведь биржевик не властен над изменением цен. Ценность его позиции растет или падает в зависимости от купли или продажи, которой занимаются совершенно незнакомые люди. Такая неопределенность толкает его на поиски лидера, который поведет верным путем.

Зачастую биржевик, взвесив за и против, решает спекулировать на повышение или понижение - но, едва открыв позицию, попадает в омут биржевой толпы. Есть несколько примет, по которым можно проверить, не превращаетесь ли вы из трезвомыслящего биржевика в "биржевого толповика" - в ажиотаже или холодном поту.

-Вы утрачиваете независимость в мышлении, когда следите за ценами, как ястреб за добычей; когда ликуете, если они следуют вашим путем, и отчаиваетесь, если ваши пути расходятся. Вы стали полагаться больше на гуру, чем на себя? И в порыве чувств добавляете деньги к проигрышной позиции, а то и меняете позицию на противоположную? Это - тоже сигналы тревоги. Еще один признак утраченной независимости - нарушение собственного плана игры. Заметив такое, постарайтесь взять себя в руки. Если же самообладания не вернуть, закройте позицию, выйдите из игры.

Коллективное мышление

Примкнув к толпе, люди становятся более примитивными и нацеленными на действия, а не на размышления. Ведь толпа способна испытывать только простые, но сильные чувства: ужас, ликовение, тревогу, радость. Толпа постоянно бросается в крайности: от страха - к буйному веселью, от паники - к победоносному "ура". Сидя в лаборатории, ученый мыслит хладнокровно и трезво; но стоит ему попасть в водоворот всеобщей биржевой истерии, как он начинает играть безрассудно. Стихия толпы может захватить вас где угодно: и в многолюдной брокерской фирме, и в офисе перед котировочным экраном. Позволив другим влиять на ваши игровые решения, вы теряете шанс на успех.

На военной службе сплоченность необходима для выживания подразделения. На гражданской службе человек, вступив в профсоюз, может удержаться, даже работая спустя рукава. Но на бирже никакое объединение вас не защитит.

Толпа превосходит вас и числом, и силой. Будь вы хоть семи пядей во лбу, вам ее не переспорить. Вам остается либо примкнуть к ней, либо стать независимым одиночкой.

Многие биржевики недоумевают: почему едва они закроют проигрышные позиции, рынок, как нарочно, разворачивается? Дело в том, что члены биржевой толпы страшатся одного и того же. А ПОТОМУ и действуют одинаково и одновременно. Куда же еще идти рынку, когда уляжется продажная лихорадка? Конечно, вверх. К игрокам возвращается дух оптимизма, и они, взлекав, пускаются в новый "покупательный разгул". Толпа примитивна, а потому не следует изощряться в биржевой тактике. Планировать успешную игру - не ракету запускать. Если рынок поворачивает против вас, быстро закройте позиции. Спорить с толпой бесполезно - лучше направьте умственную энергию на вопрос о том, где лучше открыть позиции, а где - выйти из игры. В трудный момент ваша человеческая природа будет склонять вас к потере независимости. Начав спекулировать, вы ощутите желание делать как все и упустите из виду объективную картину игры. Поэтому необходимо разработать собственную систему игры, строго следовать ей и правилам контроля над капиталом на основании самостоятельных решений, принятых до вступления в биржевую толпу.

Кто вождь?

Допустим, цены меняются в вашу пользу: вы на седьмом небе от счастья. А потом цены идут против вас: вы злитесь, отчиваитесь, пугаетесь и с тревогой ждете следующего шага рынка. Биржевики примыкают к толпе, когда они боятся. Подавленные эмоциями, они теряют самостоятельность и начинают делать, как вес - особенно как вожак толпы.

Дети, испытывая страх, хотят, чтобы им сказали, что делать. Сначала они находят такого руководителя в своих родителях, а затем - в учителях, врачах, священниках, начальниках и признанных знатоках. Биржевики обращаются к гуру, продавцам систем биржевой игры, газетным аналитикам и прочим лидерам в биржевых кругах. Но, как великолепно заметил Тони Пламмер (Tony Plummer) в книге "Психология технического анализа" (Psychology of Technical Analysis), главный биржевой лидер - это цена.

Цена - вот лидер биржевой толпы. Она идет то вверх, то вниз, а следом за ней - биржевики во всем мире. "Следуйте за мной, и я приведу вас к богатству", - словно зовет она биржевиков. В большинстве своем они считают себя независимыми. Мало кто осознает силу своей ориентации на действия вождя.

Благоприятная для вас тенденция олицетворяет собой отца-кормильца. "Иди кушать!" - зовет он. Неблагоприятная тенденция - это отец-каратель. Поддавшись таким чувствам, биржевик упускает из виду действительное развитие игры и, конечно, сигналы о выходе. Вы можете петушиться или торговаться или молить о пощаде - вместо того, чтобы хладнокровно признать потери и бросить проигрышную позицию.

Независимость

Вы должны строить свою игру на тщательно продуманном плане действий, а не метаться вслед за изменениями цен. Запишите свой план и приколите его к стене.

Необходимо точно определить условия вступления и выхода из игры. Не принимайте решений под влиянием момента, когда вы сильно уязвимы для стихии биржевой толпы.

Преуспеть в игре можно, лишь мысля и действуя независимо от других. Самое слабое звено в системе биржевой игры - сам биржевик. Он проигрывает, спекулируя без всякого плана или отклоняясь от имеющегося. Но за составление планов берутся лишь биржевики с трезвым мышлением, а не игроки из толпы: такие действуют экспромтом.

Наблюдайте за собой и за изменениями в своем настроении во время игры. Записывайте причины своего вступления в сделку и правила выхода из нее, включая и контроль над капиталом. Ни в коем случае не меняйте план, когда у вас открыта позиция.

Помните древнегреческий миф о сиренах - морских созданиях? Заслышив их, зачарованные моряки бросались за борт итонули. Одиссей же, желая послушать певуний, велел матросам привязать его к мачте, а самим набить уши воском. Так он и сирен послушал, и цел остался: ведь привязанному за борт не броситься. Вы уцелеете как биржевик, если привяжете себя к мачте плана игры и правилам контроля над капиталом.

16. ПСИХОЛОГИЯ ТЕНДЕНЦИЙ

Каждая цена - это сиюминутное соглашение о ценности, достигнутое всеми биржевиками. Она показывает их сиюминутную оценку рынка. Каждый биржевик может выразить свое - пусть малозначимое - мнение, отдав приказ о купле или продаже или отказавшись играть в данный момент.

Каждый штрих на графике отражает результаты схватки между быками и медведями. Когда быки настроены особенно воинственно, они покупают активнее, толкая рынок вверх. Когда воинственнее медведи, они активнее продают, толкая рынок вниз.

Каждая цена отражает действия - или их отсутствие - всех биржевиков. Графики - глазок в психологическое нутро толпы. Анализ графиков - это анализ поведения биржевиков.

Технические индикаторы помогают сделать его более объективным.

Технический анализ - прикладная социальная психология. Его назначение - выявить тенденции в поведении толпы и их изменения с целью принятия разумных биржевых решений.

На пике эмоций

Спросите у биржевиков, отчего цены повысились, и вы, скорее всего, услышите стандартный ответ: покупателей больше, чем продавцов. Но это не так. На любом рынке число купленных ценных бумаг или контрактов должно быть равно числу проданных.

Если вы желаете купить контракт на швейцарские франки, кто-то должен его вам продать. Если вы хотите продать на понижение контракт "С&П 500", кто-то должен его у вас купить. На фондовую бирже акций продается и покупается поровну. На фьючерсном рынке число долгих (long position) и коротких позиций (short position)* также всегда одинаково.

Цены растут или падают в зависимости от жадности и страха продавцов и покупателей, а не их количества.

При тенденции к повышению (uptrend) быки-оптимисты готовы заплатить побольше, и они рассчитывают на более высокие цены в будущем. Медведям же, когда цены растут, приходится тягаться, и они соглашаются продавать только по более высоким ценам. Когда по одну сторону стоят алчные и уверенные в победе быки, а по другую - в страхе занимающие оборону медведи, рынок идет на повышение. И чем сильнее эмоции тех и других, тем круче подъем. Он заканчивается, лишь когда большинство быков теряют боевой дух. Падение цен воодушевляет медведей: они уже охотно идут на продажу на понижение даже по более низким ценам. Быки же в страхе соглашаются покупать только со скидкой. И пока медведи чувствуют себя победителями, они будут (продавать по все более низким ценам, а тенденция к понижению (downtrend) - сохраняться. Она заканчивается, когда медведи, потеряв уверенность, начинают осторожничать и отказываются продавать дешево.

* Долгая позиция - это позиция в игре на повышение. Короткая позиция - это позиция в игре на понижение.

Подъемы и спады

Немногие биржевики ведут себя исключительно рационально. На рынке царит разгул эмоций. Большинство биржевиков действуют по принципу "как все", или, попросту говоря, обезьянничают. Приступы страха и жажды наживы охватывают и быков, и медведей.

Жажда наживы у покупателей и страх у продавцов на понижение - вот подъемные силы рынка. Быки обычно хотят купить подешевле. При очень сильном настрое на повышение они уже гонятся не столько за дешевизной, сколько за собственно участием - дабы не упустить подъем. И он продолжается до тех пор, пока у быков не иссякнет алчность, толкающая их на уступки продавцам.

Кругизна подъема зависит от эмоционального настроя биржевиков. Если покупатели лишь немножко напористее продавцов, подъем идет постепенно. Если же покупатели эмоционально подавляют продавцов, рынок взмывает.

Задача технического аналитика - выявить моменты, когда покупатели полны сил, а когда - выдыхаются.

Когда рынок идет вверх, продавцы на понижение чувствуют себя, как и западне: их прибыли тают на глазах, а потери растут. Когда они бросаются покупать для закрытия коротких позиций, подъем становится почти вертикальным.

Страх - более сильное чувство, чем жадность, поэтому подъем, движимый закрытием позиций на понижение, особенно резок.

Спад на рынке вызван жадностью медведей и страхом быков. Обычно медведи предпочитают продавать в периоды подъема, но если они рассчитывают на солидный выигрыш, то не прочь продать и дешевле. Боязливые быки соглашаются купить только по низкому курсу. И пока продавцы в игре на понижение согласны уступить и продавать по цене спроса, спад продолжается.

Видя, как прибыль тает на глазах, обращаясь в потери, быки в панике начинают продавать почти по любой цене. Они до того напуганы, что, решившись наконец выйти из игры, согласны на цены даже ниже рыночных. Спад на рынке, охваченном панической продажей, бывает невероятно быстрым.

Лидеры тенденций

Лидер как магнит притягивает к себе людей: вокруг него образуется группа. По наблюдениям З.Фрейда, отношение членов группы к лидеру подобно отношению детей к отцу: они ожидают от него поощрения за хорошее поведение и наказания за плохое.

Кто лидер биржевых тенденций? Попытки отдельных людей лидировать на бирже обычно заканчиваются плачевно. Так, в 1980-е годы взлетом на рынке серебра заправляли техасские мультимиллионеры братья Ханты и их арабские компании. Братья кончили тем, что обанкротились. Они потеряли все - даже на заседание суда добирались на метро, а не в лимузине. Иногда тон тенденциям задают биржевые гуру, но их век не долг: лишь один биржевой цикл (см. раздел 6).

В книге "Психология технического анализа" (см. ранее) английский биржевик Тони Пламмер выдвинул смелую, оригинальную идею. Он показал, что сама цена играет роль лидера биржевой толпы! Ведь большинство биржевиков следят и следуют именно за ценой! Победители воспринимают изменение цены в их пользу как награду; проигравшие воспринимают изменение цены против них как наказание. Пристально следя за ценой, члены биржевой толпы пребывают в блаженном неведении, что делают из нее своего вождя. Завороженные перепадами цен игроки создают себе кумиров.

При тенденции к повышению быки чувствуют себя, как дети, награжденные любящим папашей. Чем дольше длится эта тенденция, тем крепче их уверенность в себе. Ребенок продолжает делать то, за что его поощряют. Выигрывающие быки добавляют к долгим позициям, и новые телята вступают в игру. Медведи же чувствуют себя наказанными за продажу. Многие из них, закрыв короткие позиции, переключаются на игру на повышение, пополняя ряды быков. Обласканные быки покупают, чтобы добавить к прибыли, а устрашенные медведи покупают, чтобы закрыть короткие позиции. Вместе они толкают тенденцию все выше. Покупатели вкушают радость поощрения, продавцы - горечь наказания. И те, и другие переполнены эмоциями, и лишь единицы способны осознать, что они создают тенденцию, создают своего собственного вождя.

В конце концов наступает то, что Т.Пламмер назвал "обломным шоком" (price shock): большая партия бумаг поступает на продажу, но у покупателей не хватает на нее денег. Тут-то в тенденции к повышению и происходит облом. Быки в шоке от такого поведения отца, словно он их оттянул ремнем посреди обеда. Медведи же приободряются.

Облом подготавливает почву для разворота тенденции. Даже если быки, оправившись от удара, поднимут рынок на новую высоту, они уже не те: они стали пугливее, а медведи - смелее.

Разброд в ведущей группе и воодушевление ее противников подталкивают тенденцию к развороту. Есть ряд технических индикаторов, позволяющих выявить готовность цен к падению, когда они образуют расхождения гребней (bearish divergence (см. раздел 28)). Это наблюдается, когда цены достигают нового гребня, а гребень индикатора ниже предыдущего. Расхождения гребней - признак возможности выгодной продажи на понижение.

При тенденции к понижению медведи чувствуют себя обласканными детьми: ведь их поощряют. Их уверенность в себе крепнет, они увеличивают позиции, и тенденция к понижению продолжается. Ряды медведей пополняются. Публика обычно восхищается победителями, и журналисты из финансовой прессы наперебой берут интервью у медведей.

При тенденции к понижению быки теряют деньги, а с ними и уверенность в себе. Они продают, что у них есть, и многие переходят в стан медведей. От их продаж цены опускаются еще ниже. Чем дольше цены падают, тем увереннее становятся медведи и тем больше сникают быки. И вдруг - облом цен. Волна приказов о купле, поглотив весь запас приказов о продаже, поднимает рынок на свой гребень. Теперь в обиде на отца медведи: он как бы высек их в разгар трапезы. Облом цен подготавливает почву для разворота тенденции к понижению. Раз усомнившись в существовании Деда Мороза, малыш вряд ли снова поверит в него. Даже если медведи оправятся от удара, а цены упадут на новую глубину, тенденция слабеет. Это можно выявить с помощью нескольких технических индикаторов, которые образуют расхождения донышек (bullish divergence). Это наблюдается, когда цены падают на новое донышко, а донышко индикатора мельче предыдущего. ^Расхождения донышек - признак возможности выгодной купли.

Групповая психология

У одиночки есть свобода действий, и его поступки трудно предугадать. Поведение толпы примитивнее, и его легче предугадать. Анализ рынка - это анализ группового поведения. Группы поглощают одиночек, затуманивая ясность их мышления. Биржевику необходимо выявить направление движения толпы и вероятность перемен. Групповое мышление заразительно и для большинства аналитиков, что затрудняет их работу.

Чем дольше рынок идет вверх, тем больше аналитиков становятся быками. Они упускают из виду сигналы тревоги: разворот тенденции застает их врасплох.
Чем дольше цены падают, тем больше аналитиков увлекается "медвежьей" нисходящей, упуская из виду сигналы о повышении. Именно поэтому полезно составлять письменный план биржевого анализа. Надо заранее решить, за какими индикаторами вы будете следить и под каким углом.

У биржевых маклеров есть много приемов для выявления направления и силы групповых эмоций. Например, они наблюдают за пробивной способностью толпы на уровнях поддержки (support) и сопротивления (resistance). Они также следят за "бумажным потоком" - приказами, которые клиенты присыпают на биржу в ответ на изменения цен. Маклеры прислушиваются к изменениям в громкости и тоне рокота биржевой толпы на площадке.

Внебиржевым игрокам нужны иные приемы анализа поведения толпы. Компьютерные графики и индикаторы отражают групповую психологию в действии. Технический аналитик - это социальный психолог, зачастую вооруженный компьютером.

17. УПРАВЛЕНИЕ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ

Однажды ко мне на семинаре подошел очень толстый хирург и пожаловался, что за три последних года он потерял на разных рынках четверть миллиона долларов. Когда я спросил, из чего он исходил в своих решениях, он ткнул пальцем в свое внушительное чрево: он играл по наитию. Если вы не хотите спекулировать по такому же методу, у вас есть выбор:

фундаментальный анализ или технический анализ. Крупные биржевые тенденции к повышению и понижению возникают в результате глобальных изменений спроса и предложения.

Специалисты по фундаментальному анализу следят за сводками урожая, изучают политику Федерального резервного банка, наблюдают за показателями использования промышленных мощностей и т. д. Но и учитывая эти факторы, биржевик может оказаться в проигрыше, т.к. более кратковременные тенденции часто идут вразрез с фундаментальной информацией.

По мнению технических аналитиков, цены отражают все, что известно о бирже - абсолютно все факторы. Каждая цена представляет собой соглашение о ценности рынка, достигнутое всем биржевым контингентом - крупными коммерсантами и мелкими спекулянтами, аналитиками фундаментальной информации и техническими аналитиками и даже просто азартными игроками.

Технический анализ - это анализ психологии толпы. Отчасти это наука: эксперты применяют разнообразные научные методы, включая математические модели, теорию игр, теорию вероятности и т.д. Для анализа сложных индикаторов многие прибегают к компьютерам.

Но технический анализ - это и искусство. Штрихи графиков сливаются в рисунки и узоры. А цены и индикаторы, перемещаясь, создают ощущение движения и ритма, привлекают внимание, вызывают эстетические чувства - и все это вместе помогает осознать происходящее на рынке и нащупывать направление игры.

Поведение отдельного человека сложно, разнообразно и трудно предсказуемо. Поведение группы примитивно. Технические эксперты следят по графикам за поведением биржевой толпы. Они вступают в сделки, лишь обнаружив знакомую модель - предшественницу предыдущих шагов рынка.

Опрос общественного мнения

Опрос общественного мнения по политическим проблемам - аналог технического анализа. И технические аналитики, и социологи, проводящие опросы, стремятся к одному: узнать умонастроение людей. Цель первых - определить выигрышную финансовую позицию; цель вторых - уведомить политиков, какие обещания повышают, а какие понижают их шансы избрания или переизбрания.

Опрос общественного мнения - это и наука, и искусство. Социологи применяют научные методы - статистический учет, выборочное обследование и т.д. Наряду с этим им необходимо особое чутье для собеседований и формулировки вопросов; они должны быть в курсе дел своей партии. Если кто-нибудь из них назовет себя ученым, поинтересуйтесь у него, почему все крупные социологи, занимающиеся политическими опросами общественного мнения в США, состоят либо в демократической, либо в республиканской партии. Истинная наука беспартийна.

Биржевой технический аналитик должен быть выше членства в партии "быков" или "медведей". Он должен искать истину. Тяготеющий к быкам, глядя на график, будет думать: "Где бы тут подгадать момент для купли?". Тяготеющий к медведям, глядя на тот же график, будет думать, где бы подгадать момент для продажи на понижение. Действительно хороший аналитик стоит над схваткой и лишен пристрастий и к игре на повышение, и к игре на понижение.

Хотите узнать, есть ли у вас пристрастие и какое? Тогда воспользуйтесь следующим приемом. Допустим, вы собираетесь покупать. Переверните график вверх ногами (это легко сделать на

компьютере) и посмотрите, даст ли он вам сигнал о продаже. Если и после этого сальто-мортале он сигнализирует о купле, то вашу систему надо избавить от симпатий к игре на повышение. Если вы видите в обоих вариантах сигналы о продаже, то вам надо искоренять симпатию к игре на понижение.

Волшебное зеркало

Большинство биржевиков воспринимают колебания курса как оценку самих себя. При выигрыше они, переполненные гордостью, не упускают случая похвастаться успехами. Когда же игра оборачивается против них, они, как наказанные дети, стыдливо умалчивают о проигрыше. Переживания такого биржевика у него на лбу написаны.

Многие биржевики считают, что цель биржевого анализа - прогноз цен. Дилетанты любят прогнозы как в биржевой игре, так и в других областях. Профессионалы же просто прорабатывают информацию и принимают решения, исходя из степени вероятности разных исходов. Взгляните, к примеру, на медицину. В дежурное отделение привозят пострадавшего: у него в груди торчит нож. Родня мечется, у всех на устах лишь два вопроса: "Доктор, жить будет?" и "Доктор, когда его выпишут?". То есть они ждут от врача прогноза.

Но врач в это время занимается не прогнозом, а решением проблем - по мере их появления.

Первым делом нужно спасти раненого от смерти, вывести из шока: он вводит пациенту обезболивающие средства и ставит капельницу для возмещения потери крови. Затем врач удаляет нож и накладывает швы на поврежденные органы. Далее нужно предупредить проникновение инфекции. Он наблюдает за состоянием пациента и принимает меры против возможных осложнений. Он действует, а не прогнозирует. Уступая просьбе родственников пострадавшего, он может дать прогноз, но практической пользы от этого мало.

Для получения прибыли от биржевой игры предугадывать будущее не требуется. Нужно просто собирать сведения о биржевой ситуации и определять, кто задаст тон - играющие на повышение или играющие на понижение. Нужно также, определив силу доминирующей биржевой группы, оценить вероятность продолжения текущей тенденции, кроме того, следует рационально распределить биржевой капитал. И наконец, необходимо следить за своими мыслями и чувствами, чтобы не поддаться жадности или страху. Биржевик, который следует этим правилам, добьется большего, чем любой предсказатель.

Следите за биржей - и за собой

Биржа - источник многообразнейшей информации. Колебания цен отражают сражения быков и медведей. Ваша задача - проанализировать эту информацию и поставить деньги на более сильную биржевую группу.

Блестящие прогнозы - это трюк. Любой консультант знает, что удачные прогнозы привлекают состоятельных клиентов, в то время как о неудачных предсказаниях быстро забывают. В день, когда я писал эту главу, раздался телефонный звонок: один знаменитый гуру, попавший в полосу невезения, доверительно сообщил, что обнаружил на некоем рынке сельскохозяйственной продукции "шанс купли, какой выпадает раз в жизни". Он попросил достать для него денег, пообещав через полгода вернуть в сто раз больше! Не знаю, скольких он сумел одурачить, но блестящие прогнозы - испытанное средство очистить многих*.

Анализируя рынок, опирайтесь на здравый смысл. Столкнувшись с непонятным для вас ходом событий, ищите похожие случаи из обычной жизни. Допустим, индикаторы подают сигналы о купле сразу на двух рынках: на одном был сильный спад, на другом - незначительный. Какой выбрать? Взгляните на аналогичную житейскую ситуацию: как поведет себя упавший человек. Если он упал с лестницы, то, отряхнувшись, он, пожалуй, побежит дальше. Но выпавшему из окна четвертого этажа предстоит долго лечиться, прежде чем он опять будет бегать. Так же и ценам едва ли вспорхнут сразу после сильного падения.

Успешная биржевая игра стоит на трех китах.

1. Анализируйте соотношение сил между быками и медведями.
2. Умело распределяйте деньги.
3. Не позволяйте себе отклоняться от избранного плана биржевой игры и не впадайте в эйфорию в ходе игры.

* Интересный факт: через два года после выхода американского издания этой книги мне попалась на глаза статья в "Уолл-стрит журнале", где рассказывалось, что этот гуру, давно вылетевший с биржи, теперь занимается жульничеством в компьютерной фирме.