


История, рассказанная Джимом Полом, кажется мне более поучительной, чем целая стопка книг о секретных формулах успеха на финансовых рынках.

— ДЖЕК ШВАГЕР —

ГЛАВА ХОЛДИНГА FORTUNE GROUP, ИЗВЕСТНЫЙ ТРЕЙДЕР И АВТОР БЕСТСЕЛЛЕРОВ

# ЧЕМУ Я НАУЧИЛСЯ, ПОТЕРЯВ МИЛЛИОН ДОЛЛАРОВ



**ДЖИМ ПОЛ И БРЕНДАН МОЙНИХАН**

[Почитать описание, отзывы и купить на сайте МИФа](#)

# Оглавление

Предисловие .....	9
Предисловие к изданию Columbia Business School publishing .....	11
Введение .....	13
<b>[Часть I]</b> Записки трейдера .....	19
[Глава 1]    Голодное детство .....	25
[Глава 2]    Реальный мир .....	31
[Глава 3]    Моя древесина .....	53
[Глава 4]    Делец-молодец .....	63
[Глава 5]    В поиске .....	83
<b>[Часть II]</b> Мои уроки .....	91
[Глава 6 ]    Психология утраты .....	97
[Глава 7]    Риск и ментальные ловушки .....	111
[Глава 8 ]    Психология толпы .....	129

	<b>[Часть III]</b>	Системный подход .....	147
[ 8 ]	[Глава 9]	Законы, инструменты и дураки .....	149
		Выводы .....	183
		Постскриптум .....	190
		Приложение .....	200
		Примечания .....	203

# Введение

Все книги можно разделить на три категории: образовательные, развлекательные и справочные. Образовательные нас чему-то учат, развлекательные забавляют, а справочные служат источником информации. Книга, которую вы держите в руках, одновременно и образовательная, и развлекательная, что облегчает читателю задачу вспомнить предложенные в ней рекомендации. Я бы даже назвал эту книгу притчей, ведь это простая история, иллюстрирующая важные выводы. Притчи появились в давние времена, и все они — от истории о мальчике, который кричал «волк, волк!», до рассказа о новом платье короля — используются, чтобы донести до слушателя или читателя довольно серьезные идеи. Так и история трейдера, описанная в этой книге, актуальна и для инвесторов, работающих на фондовых рынках, и для предпринимателей, менеджеров и руководителей компаний.

Мораль рассказанной истории такова: успех может прийти и после многочисленных провалов, если не *воспринимать их* чересчур эмоционально. Аналогично, после успешных сделок возможны и даже неизбежны неудачи, особенно если успех *персонализируется*. Томас Эдисон только после примерно десяти тысяч попыток таки нашел оптимальное волокно для нити накаливания электрической лампочки. Когда однажды сгорела дотла его лаборатория в Менло Парке и репортер спросил, что же он собирается делать, Эдисон ответил: «Завтра начну строить новую». Эдисону удалось достичь цели потому, что он не принимал неудачи слишком близко к сердцу. А вот другой пример: Генри Форд, большой почитатель Эдисона. В 1905 году Форд начал с нуля и за пятнадцать лет построил крупнейшую и самую успешную производственную

[ 14 ]

компанию на планете. Но через некоторое время его, казалось бы, несокрушимая бизнес-империя пришла в упадок и на протяжении двадцати лет оставалась убыточной. Возможно, компания столько потеряла именно потому, что Форд персонализировал успех и безоговорочно верил в собственную правоту.

Персонализация успеха неизбежно приводит к катастрофе. Начиная рассматривать удачи исключительно как результат своих блестящих способностей, человек забывает о том, что некогда оказался в нужном месте в нужное время или что ему просто повезло. Человек убеждает себя, что не мог проиграть.

Это явление называется по-разному: гордыня, самоуверенность, спесь, но суть от этого не меняется. До сих пор никто толком не разобрался, каким образом такое приписывание успеха исключительно своим личным качествам заставляет человека катиться с вершины вниз. Вот этому и посвящена книга. В ней описана классическая история: человек, склонный рисковать, видит возможность, у него рождается идея, он погружается в ее развитие с головой, не замечая ничего вокруг, начинает делать ошибки и терпит фиаско. В книге рассказывается о трейдерах, но большинство выводов применимо к массе самых разнообразных ситуаций. Вообще, у работы над бизнес-проектами и деятельности на финансовых рынках больше общего, чем может показаться на первый взгляд. Уоррен Баффет, богатейший человек Америки, еще в 1993 году в интервью для ежегодного выпуска Forbes 400 Richest People in America («400 самых богатых людей США») сказал: «Я стал успешным инвестором потому, что занимаюсь бизнесом. А успехами в бизнесе я обязан тем, что занимаюсь инвестированием». И если одни и те же факторы успеха актуальны и для финансовых рынков, и для бизнеса в целом, то и причины провала должны быть схожи.

Мы могли бы придумать несколько историй об успешных людях, чтобы продемонстрировать, как человек персонализирует успех и неизбежно приходит к провалу. Но вам будет проще запомнить историю и сделать из нее выводы, рассказанную о реальном человеке и его настоящих серьезных ошибках. Насколько серьезных? Мы увидим, как рухнула успешная пятнадцатилетняя карьера и как за семьдесят пять дней было потеряно больше миллиона долларов.

## Зачем писать книгу о проигрыше?

Почти все, кто работает или пытался работать на финансовых рынках, делали какие-то деньги. Похоже, многие хотя бы в общих чертах представляют, как их на этих рынках зарабатывать. Однако, поскольку многие все же потеряли больше, чем заработали, очевидно, что большинству не хватает знаний о том, как сохранить заработанное. В случае череды неудач человек бросается покупать книжки или записывается на семинары в поиске более эффективных способов разбогатеть, так как прежние методы «явно не работают». Это как если бы любители скачек смотрели повтор заезда и делали бы ставки на одну и ту же проигравшую лошадь. Книжные полки большинства инвесторов изобилуют книгами Горацио Элджера о бездомных и несчастных, сумевших стать миллионерами. Кто-то их читает для развлечения, а кто-то пытается найти в них секреты, которые помогут быстро сколотить капитал, особенно если в книге рассказывается о финансовых рынках. Таких книг масса, от появившейся еще в 1881 году и ставшей классикой *The Beef Bonanza: How to Get Rich on the Plains* («Мясное изобилие: как разбогатеть на равнинах») Джеймса Брисбина до современных историй о том, как гарантированно разбогатеть: «Как завоевать рынок...», «Как применить свои навыки...», «Как реализовать выигрышную стратегию...», «Как заработать на рынке миллион долларов еще до завтрака...». Все мы их читали, но если бы эти рекомендации работали, мы уже давно озолотились бы.

В литературе об инвестировании и трейдинге крайне мало информации об ошибках и убытках. А если кто-то и пишет на подобные темы, то это чаще нечто вроде скандальной смеси биографии и сплетен, интересных лишь тому, кто радуется чужим неудачам. Биографические книги главным образом читают ради развлечения, а не для того, чтобы научиться чему-то у героя. Авторы большинства книг о финансовых рынках поднимают вопрос убытков и даже подчеркивают его важность — но дальше этого дело не идет.

Книга «Чему я научился, потеряв миллион долларов» — это небольшой трактат о психологии потери, предназначенный

[ 15 ]

[16]

для инвесторов, рыночных спекулянтов, трейдеров и брокеров, портфельных управляющих, которые либо уже потеряли деньги, либо хотели бы защитить заработанное от потерь. Большинство дискуссий о психологических аспектах работы на рынках в основном фокусируются на поведенческой психологии и психоанализе (сублимации, регрессии, подавлению, гневу, самобичеванию). Это не значит, что они непоучительны, просто большинству сложно осмыслить такие тексты и тем более следовать данным в них рекомендациям. Немало также книг, в которых используются вымышленные персонажи и короткие истории, иллюстрирующие основные мысли автора и общеизвестные высказывания об убытках. Автор этой книги, со своей стороны, анализирует психологический аспект убытков и потерь на примере реальной истории трейдера, который действительно потерял на рынке больше миллиона долларов.

Первая часть книги — это собственная одиссея Джима Пола, мальчика из небогатой семьи, сумевшего стать миллионером и даже членом Исполнительного комитета Чикагской сырьевой биржи, а потом потерявшего на сделках 1,6 миллиона долларов — почти все, что успел заработать. Автор приходит к выводу, что именно успехи оказались причиной последующей катастрофы. Каждому провалу предшествует успех. Если вы не совершали серьезных прорывов и не теряли по-крупному, вы понимаете, что в любой момент с вероятностью примерно 50/50 можете и выиграть, и проиграть. Но если, начиная с нуля, вы быстро добиваетесь головокружительного успеха, это приводит к разнообразным психологическим искажениям, и тогда провал неизбежен. Это особенно справедливо, если вы, пусть и по незнанию, нарушаете правила игры и все равно выигрываете, тогда вы начинаете думать, что вы не такой, как все, и правила писались не для вас.

Джим начал путь к провалу еще в детстве, когда в девять лет нашел свою первую работу. Мир состоятельных людей, появление денег в карманах способствовали его быстрому карьерному взлету и не менее стремительному падению. Многочисленные попытки вернуть потерянное и вновь разбогатеть не дали результата и не оставили Джиму никаких иллюзий. И он решил

досконально разобраться в том, как зарабатывают на рынках наиболее успешные профессионалы. В конце концов, заболев, мы же обращаемся к лучшим докторам, а если у нас появились проблемы с законом, ищем хорошего юриста. Вот и Джим решил, что можно начитать книги и узнать обо всех эффективных приемах. Но оказалось, что наиболее успешные игроки действуют совершенно по-разному, а часто даже придерживаются противоположных стратегий: то, что один считает оптимальным подходом, другой категорически отвергает. Тут-то его и осенило, что нужно изучать не успех, а ошибки, убытки, провалы.

[ 17 ]

Во второй части книги Джим делится выводами, сделанными на основании собственного неудачного опыта. В частности, он отмечает, что стратегий заработка на финансовых рынках примерно столько же, сколько и участников рынков, а вот способов избежать потерь относительно немного. Люди теряют деньги из-за ошибок в анализе либо из-за психологических факторов, препятствующих его применению. Аналитические методы имеют ограничения и подходят не во всех ситуациях, а психологические факторы могут держать вас в проигрышной позиции и даже заставлять игнорировать результаты анализа.

Из третьей части книги вы узнаете, как избежать убытков, обусловленных психологическими факторами. Инвесторы и трейдеры чаще всего совершают типичные ошибки, суть которых несложно понять, но исправить очень непросто. Вам не нужны сложные психологические теории — достаточно найти инструменты, позволяющие понять, принять и избежать в дальнейшем катастрофических потерь. Прочтя эту книгу, вы научитесь замечать, идентифицировать и избегать ловушек, связанных с инвестированием, трейдингом и спекуляциями.

Так почему же эта книга посвящена проигрышу? Да потому, что способов заработать на рынке бесчисленное множество, а вот типов ошибок, из-за которых его участники теряют деньги, относительно мало. И хотя книг о том, как разбогатеть на финансовых рынках, огромное количество, большинству из нас это пока не удалось!



ЧАСТЬ I

# Записки трейдера

---

*Опыт — худший учитель: вначале он проводит экзамен, а уж потом дает знания.*

АВТОР НЕ ИЗВЕСТЕН

[Почитать описание, рецензии и купить на сайте МИФа](#)

Я заработал 248 000 долларов. Четверть миллиона за один день! Какое же это пьянящее чувство! Как если бы сам Господь поглядел на меня сверху и спросил, не возражаю ли я против завтрашнего рассвета.

Я завел себе особый рабочий стол на медном пьедестале. Казалось, что его крышка размером почти метр на два и толщиной чуть меньше 20 сантиметров парит над полом; выдвижные полки из такого же дерева были особым образом укреплены на стене, и создавалось впечатление, что они висят в воздухе. Входя в кабинет, вы видели только раскинувшееся полотно ковра, на нем медную колонну, а над ней два куска роскошного дерева, парящие вопреки законам гравитации. Я тогда был уверен, что и сам уже не подчиняюсь этим законам. И вот я сел на краешек стула у своего особенного стола в ожидании открытия рынков с намерением заработать еще тысяч пятьдесят. Может ли жизнь стать еще лучше? Ответ оказался неожиданным: лучше не стало.

В тот день рынок при открытии пошел вниз, и курс ценных бумаг больше уже не вернулся к уровню минувшей августовской пятницы. Падение началось в понедельник, и на протяжении длительного времени я ежедневно терял

по 20–25 тысяч. Спад был неуклонным, хотя иногда и сменялся небольшим ростом. К счастью, я вовремя начал уводить клиентские деньги с рынка: большинство моих клиентов закрыли позиции с прибылью, у некоторых были убытки, но минимальные. Но я-то сам, конечно, позицию не закрывал. Ведь я же рассчитывал совершить сделку века! Мы с Кирби намеревались заработать по 10 миллионов долларов.

К середине октября я был в солидном минусе. Я даже не знал, сколько именно уже потерял, но понимал, что лишился большей части денег. По мере того как моя позиция ухудшалась, начали поступать маржевые требования. Мне давали подождать день-два в надежде, что рынок хоть немного поднимется. Если это происходило, я мог не увеличивать страховой депозит. Если рынок не рос, приходилось срочно занимать у друзей. Бывали дни, когда я получал сразу по два-три маржевых требования, но на тот момент политика моей фирмы была следующей: «Мы знаем, что ты — крупный игрок. Мы знаем, что тыходишь в Совет и даже в состав Правления биржи Чикаго, и вообще ты отличный парень и ездешь на крутой машине. Мы знаем, что ты не обманешь».

В первую неделю ноября мой убыток составил 200 или даже 300 тысяч долларов. Цена на соевое масло упала с 37 до 25 центов, так что с момента августовского пика я потерял около 700–800 тысяч долларов, да еще и занял около 400 тысяч долларов у друзей.

Наконец мое руководство сжалилось надо мной и приняло решение прекратить агонию; сам бы я этого не сделал. 17 ноября ко мне явился один из топ-менеджеров моей брокерской фирмы и начал закрывать мои позиции.

Я еще был на вершине мира 26 августа, а к 17 ноября все потерял. Но я и не думал сдаваться. Я рассматривал это как игру в блек-джек во дворе гольф-клуба, я не собирался отказываться от игры, но был настроен перестать проигрывать.

[ 22 ]

Я потерял деньги не просто из-за использования неправильного метода анализа. Возможно, отчасти это и послужило причиной, но все же было нечто еще, что заставляло меня держать убыточную позицию, даже когда я залез в долги. Этим «нечто» стало психологическое искажение, связанное с моими прошлыми успехами и поставившее мое самолюбие в прямую зависимость от успехов на рынке, а меня — на путь к катастрофе.

Как уже говорилось в предисловии, точно такие же психологические факторы повлияли и на поведение Генри Форда, приведя к серьезным убыткам в 1920–1930 гг. Эти факторы определяют поведение предпринимателей, менеджеров и руководителей самых разных компаний и в наши дни. К примеру, в 1993 году гуру менеджмента Питер Друкер в *Wall Street Journal* писал: «В последние несколько лет мы наблюдали крах одной некогда доминировавшей на рынке компании за другой: General Motors, Sears, IBM и т. д. И как это ни парадоксально, причиной падения IBM стал ее невероятный успех в прошлом» [1]. Друкер считал, что «успех всегда деактуализирует решения, обеспечившие его». Отчасти постигая эти компании участь была обусловлена выбранными ими стратегиями (Друкер назвал их «Пять смертных грехов бизнеса»), но существовали и другие, не менее значимые факторы, и они объяснялись поведением отдельных руководителей и их подходом к принятию решений. Мы постараемся проанализировать их в этой книге.

Как только человек персонализирует успех, он начинает катиться к провалу. Человек убеждает себя, что успех — это отражение его личных качеств, и дело вовсе не в том, что он всего лишь удачно использовал представившуюся возможность, оказался в нужном месте в подходящее время или ему просто повезло. Он начинает думать, что за что бы ни взялся, ему везде гарантирован успех. Вот что говорит Ван Ань, предприниматель, основатель Wang Laboratories: «Мне кажется странным, что столько талантливых людей отклоняются от выбранного пути... и что так часто стремительный успех сменяется катастрофическим фиаско. Люди терпят неудачу по большей части потому, что, об­разно говоря, стреляют себе в ногу. А уж если вам удастся не попасть в эту ловушку, вас тут же начинают считать гением» [2].

А вот мнение Херба Келлера, CEO\* Southwest Airlines: «Я думаю, что проще всего перестать быть успешным, если убедить себя, что вы успешны» [3]. Вот это «убедить себя» и означает персона-

[ 23 ]

лизацию достижений и успехов. Моя книга научит вас распознавать и предотвращать этот процесс.

В детстве отец мне объяснил, что есть два типа людей — умные и мудрые. Умные учатся на своих ошибках, а мудрые — на чужих. У каждого моего читателя есть шанс стать мудрым, потому что я-то благодаря своему опыту стал очень, очень умным и многому научился на ошибках, из-за которых потерял на рынке больше полутора миллионов долларов. Но эта история не только о фантастическом падении с вершины трейдера-миллионера и члена Правления Чикагской товарной биржи. Вначале вы узнаете, каким было его восхождение, подготовившее почву для краха.

\* Здесь и далее генеральный директор компании. *Прим. ред.*



[Почитать описание, рецензии  
и купить на сайте](#)

Лучшие цитаты из книг, бесплатные главы и новинки:

